SCHL CMHC
Question habitation, comptez sur nous

L'évolution de l'industrie du logement
au Canada, 1946-1986

L'industrie du logement : perspectives et prospective
Document de travail nº 1

1

LNH 6184

L'évolution de l'industrie du logement
au Canada, 1946-1986

L'industrie du logement : perspectives et prospective
Document de travail nº 1

This publication is also available in
English under the title *The Housing Industry: Perspective and Prospective. Working Paper One: The Evolution of the Housing Industry in Canada, 1946 - 86*

Présenté à
la Société canadienne d'hypothèques et de logement
par
Clayton Research Associates Limited
et
Scanada Consultants Limited
Février 1988

Canada

92-03216/

Données de catalogage avant publication (Canada)

Vedette principale au titre:

L'Évolution de l'industrie du logement au Canada, 1946-1986

Publ. aussi en anglais sous le titre: The Evolution of the housing industry in Canada, 1946-86.
Titre addit. sur la p. de t.: L'Industrie du logement, perspectives et prospective.
"Document de travail n° 1."
ISBN 0-660-92838-8
N° de cat. MAS NH15-40/1-1990F

1. Logement -- Canada. 2. Logement -- Aspect économique -- Canada. 3. Maisons individuelles -- Canada. 4. Développement immobilier -- Canada. 5. Immeubles d'habitation -- Canada. I. Clayton Research Associates. II. Scanada Consultants Limited. III. Société canadienne d'hypothèques et de logement. Centre des relations publiques. IV. Titre: L'Industrie du logement, perspectives et prospective.

HD7305.A3E8614 1990 363.5'0971 C90-098554-2

© Société canadienne d'hypothèques et de logement, 1989.
ISBN 0-660-92838-8
No au Cat. NH 15-40/1-1990F
Imprimé au Canada
Produit par le Centre des relations publiques, SCHL

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS *iv*

INTRODUCTION *1*

Définition de l'industrie du logement *1*

Les facteurs qui influencent l'industrie du logement *2*

Démarche *4*

Plan de l'ouvrage *5*

CHAPITRE PREMIER : PRODUCTION DE L'INDUSTRIE DU LOGEMENT *7*

La production de l'industrie du logement, 1986 *7*

Les tendances de la production de logements depuis la guerre *8*

L'environnement d'après-guerre *11*

Conclusions *17*

CHAPITRE DEUX : L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES *18*

La structure de l'industrie au milieu des années 80 *18*

L'industrie de la construction de maisons unifamiliales à la fin de la Seconde Guerre mondiale *21*

Expansion rapide de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales après la guerre *24*

Déclin de l'influence des grands constructeurs dans les années 60 *29*

Augmentation de la part de marché des grands constructeurs de maisons unifamiliales au début des années 70 *31*

L'industrie de la construction de maisons unifamiliales fait face à la récession de 1981-1982 et récupère *34*

L'industrie des maisons mobiles *35*

Roulement des entreprises et dynamique de l'industrie *36*

Intégration et diversification *39*

Mode de fonctionnement de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales *41*

Les aspects financiers de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales *46*

Conclusions *50*

CHAPITRE TROIS : L'INDUSTRIE DE L'AMÉNAGEMENT FONCIER RÉSIDENTIEL *51*

L'industrie de l'aménagemnt foncier résidentiel à la fin de la Seconde Guerre mondiale *51*

Tendances du coût des terrains *53*

Les changements au début de l'après-guerre *54*

Évolution de l'industrie de l'aménagement foncier résidentiel : deux études de cas *56*

L'industrie de l'aménagement foncier résidentiel dans d'autres municipalités *60*

La croissance d'entreprises coopératives d'aménagement foncier appartenant à des constructeurs *63*

Mode de fonctionnement de l'industrie de l'aménagement foncier résidentiel *64*

Les aspects financiers de l'industrie de l'aménagement foncier résidentiel *66*

Conclusions *68*

CHAPITRE QUATRE : L'INDUSTRIE DES IMMEUBLES D'HABITATION *69*

L'industrie des immeubles d'habitation à la fin de la Seconde Guerre mondiale *69*

L'industrie des immeubles d'habitation dans les années 50 et 60 *70*

L'industrie des immeubles d'habitation dans les années 70 *71*

L'industrie des immeubles d'habitation pendant la première moitié des années 80 *74*

Conclusions *76*

CHAPITRE CINQ : L'INDUSTRIE DE LA RÉNOVATION RÉSIDENTIELLE *77*

L'industrie de la rénovation résidentielle jusqu'aux années 80 *77*

L'industrie de la rénovation résidentielle dans les années 80 *79*

La structure de l'industrie *80*

Mode de fonctionnement de l'industrie de la rénovation résidentielle *82*

Les aspects financiers de l'industrie de la rénovation résidentielle *84*

Conclusions *85*

CHAPITRE SIX : CONCLUSIONS *86*

Production de l'industrie du logement *86*

L'industrie de la construction de maisons unifamiliales *86*

L'industrie de l'aménagement foncier résidentiel *87*

L'industrie des immeubles d'habitation *87*

L'industrie de la rénovation résidentielle *88*

NOTES *89*

REMERCIEMENTS

Le présent document a été rédigé par *Clayton Research Associates* d'après l'étude de la documentation et des entrevues auprès de diverses personnes qui ont participé aux divers volets de l'industrie du logement pendant l'après-guerre. L'étude des ouvrages antérieurs a été entreprise par *Clayton Research Associates* (documents en anglais) et par *Langlais et Associés* (documents en français). Les entrevues ont été réalisées par le personnel de *Clayton Research Associates* (Ouest canadien et Ontario), *Langlais et Associés* (Québec) et *Gardner Pinfold Consulting Economists* (provinces de l'Atlantique).

Nous remercions tout particulièrement les membres de l'industrie qui ont généreusement donné de leur temps pour répondre à nos innombrables questions sur la nature et le fonctionnement du marché du logement d'autrefois.

La version définitive du présent document a bénéficié des observations suscitées par les versions antérieures tant à la SCHL qu'à l'extérieur. Toutefois, l'auteur est seul responsable du contenu.

INTRODUCTION

Le lecteur trouvera ici les résultats d'une étude de l'industrie qui s'occupe de la production de nouveaux logements, de la viabilisation des terrains résidentiels et de la rénovation du parc de logement du Canada. Le présent document examine la structure actuelle de l'industrie (soit le nombre et la taille des entreprises), son mode de fonctionnement, les aspects financiers et son évolution au cours des quarante dernières années.

Le document vise surtout à répondre à deux questions :

- Quel est l'état actuel de l'industrie du logement et comment a-t-elle évolué depuis la Seconde Guerre mondiale?

- Quels facteurs ont contribué aux changements qui se sont produits pendant la période d'après-guerre?

DÉFINITION DE L'INDUSTRIE DU LOGEMENT

Aux fins de la présente étude, l'industrie du logement comprend les entreprises qui s'occupent de construction résidentielle (construction neuve ou rénovation) ou qui viabilisent des terrains à des fins résidentielles. Ces entreprises appartiennent surtout au secteur privé [1].

Quatre composantes

À des fins de description et d'analyse, on distingue quatre composantes de l'industrie du logement :

- Les constructeurs de maisons unifamiliales.

À toutes fins utiles, le constructeur de maisons unifamiliales a été la clé de voûte de l'industrie du logement pendant toute la période d'après-guerre. Il s'agit d'ordinaire d'entreprises qui achètent des terrains viabilisés et construisent des logements unifamiliaux, d'ordinaire destinés à un propriétaire-occupant. Ces constructeurs s'occupent de l'ensemble de l'opération, y compris l'acquisition du terrain, la conception, la construction, la commercialisation et la vente. Il peut aussi s'agir d'entrepreneurs généraux qui construisent une maison sur un terrain fourni par le propriétaire et selon ses devis. Les maisons unifamiliales comprennent les maisons individuelles isolées, les maisons jumelées et les logements en rangée.

- Les promoteurs fonciers résidentiels.

Les promoteurs fonciers résidentiels sont des entreprises qui offrent des lotissements viabilisés dans les banlieues ou dans des secteurs résidentiels d'agglomérations déjà construites. Ils achètent le terrain non aménagé et s'occupent d'obtenir toutes les autorisations et les services nécessaires aux fins de la construction résidentielle.

- Promoteurs d'immeubles d'habitation.

Tout comme les constructeurs de maisons unifamiliales, les promoteurs d'immeubles d'habitation se chargent de l'ensemble du processus : acquisition des terrains, conception, construction et disposition des logements (c'est-à-dire qu'ils peuvent les vendre en copropriété, les louer puis les vendre à des investisseurs ou les conserver dans leur propre portefeuille). À la différence des constructeurs de maisons unifamiliales, qui effectuent en général eux-mêmes les travaux, les promoteurs d'immeubles d'habitation ont le plus souvent recours aux services d'un entrepreneur général.

- Rénovateurs résidentiels.

Les entreprises de rénovation effectuent des additions, des améliorations majeures, des travaux de rénovation, de restauration, de conversion et de réparation nécessitant plus d'un corps de métier [2]. L'important est la présence de plus d'un corps de métier, comme dans le cas des constructeurs de maisons unifamiliales. Les rénovateurs sont le plus souvent des entrepreneurs généraux qui effectuent les travaux demandés par le propriétaire. Certains d'entre eux entreprennent une plus vaste gamme de travaux et se rapprochent davantage du constructeur de maisons unifamiliales. Ils achètent une résidence, conçoivent et surveillent les travaux, puis vendent la maison rénovée à un propriétaire-occupant ou à un investisseur.

Pas de cloisons étanches

Beaucoup d'entreprises, surtout les constructeurs de maisons unifamiliales et les rénovateurs, n'ont qu'un seul volet d'activité, mais on trouve aussi bon nombre de petits constructeurs qui entreprennent des rénovations, tandis que d'autres s'occupent de promotion foncière ou d'immeubles d'habitation et d'autres de construction non résidentielle. De même, il peut arriver qu'un promoteur d'immeubles d'habitation fasse également de la promotion foncière.

Malgré ces chevauchements considérables (que nous tenterons de préciser), il est quand même possible de traiter chacune des catégories comme une entité distincte. Sur le plan des statistiques, les données sur les entreprises de logement sont recueillies pour chaque «établissement»; ainsi, par exemple, la construction de maisons unifamiliales (un établissement) d'une entreprise diversifiée est distinguée de ses activités de promotion foncière (second établissement).

Les propriétaires-constructeurs, les bricoleurs et les entrepreneurs spécialisés ne sont pas inclus

On estime que 10 p. 100 des maisons unifamiliales sont construites par le propriétaire seul ou agissant comme entrepreneur général (ce qu'on appelle les propriétaires-constructeurs). Cette proportion a probablement diminué depuis le début de l'après-guerre. Toutefois, dans certaines régions du pays (notamment dans les régions rurales des provinces de l'Atlantique), la proportion des maisons construites par le propriétaire demeure assez élevée [3]. Nous n'incluons pas les propriétaires-constructeurs dans l'industrie du logement, puisque nous nous intéressons surtout aux entrepreneurs. Pour la même raison, nous excluons également les propriétaires qui effectuent leurs propres travaux de rénovation (les «bricoleurs»). Les entrepreneurs spécialisés (c'est-à-dire les entreprises qui ne s'occupent que d'un seul volet de la construction ou de la rénovation, par exemple la plomberie, l'aménagement paysager, etc.) ne font pas non plus partie de l'industrie du logement selon la définition donnée ici [4].

LES FACTEURS QUI INFLUENCENT L'INDUSTRIE DU LOGEMENT

L'industrie du logement se démarque nettement par rapport aux autres grandes industries de production, par exemple d'automobiles et d'appareils électroménagers, en raison de l'environnement où elle fonctionne.

Dispersion géographique des marchés

La population canadienne est dispersée sur une masse continentale énorme. S'il est vrai que la plus grande partie de la population habite une bande de 200 kilomètres de large au nord de la frontière américaine, cette bande s'étend néanmoins sur plus de 6 400 kilomètres. Le plus grand marché métropolitain (Toronto) rend compte de moins de 15 p. 100 de la population du pays. Seulement trois régions métropolitaines dépassent le million d'habitants. Les 70 p. 100 restants de la population sont dispersés entre plusieurs centaines de grandes et petites villes, de villages, de hameaux et d'autres régions rurales.

Une demande hétérogène

L'industrie du logement doit faire face à une demande extrêmement diversifiée : appartements et maisons en rangée modestes ou luxueux, maisons modestes destinées à ceux qui achètent pour la première fois ou maisons plus élaborées pour ceux qui en sont à leur deuxième ou à leur troisième achat, appartements en copropriété pour de jeunes couples sans enfant ou logements de retraite pour le troisième âge. Les consommateurs présentent des différences marquées quant au genre de logement, à l'emplacement, aux agréments, au prix ou au loyer. En outre, bon nombre de consommateurs choisissent d'abord le quartier : proximité des écoles, des magasins et des installations de loisirs.

Le logement n'est pas la seule industrie dont le marché soit géographiquement dispersé et hétérogène. Toutefois, s'ajoutant aux autres caractéristiques de l'industrie, ce facteur en fait une industrie tout à fait unique, tout comme l'ensemble de l'industrie de la construction.

Un produit lié à l'emplacement — des coûts élevés de transport

Le logement, c'est à la fois une structure et un emplacement. À la différence de la grande majorité des biens de consommation, les logements, tant neufs que rénovés, sont liés à un emplacement donné. S'il est possible de produire en usine la totalité de la structure

(comme dans le cas de la plupart des biens de consommation), l'encombrement du produit et les coûts de transport rendent ce processus très coûteux dès que l'usine est éloignée de l'emplacement.

C'est pourquoi jusqu'ici la construction résidentielle s'est surtout faite sur les lieux, car il est en général plus économique d'amener la main-d'œuvre et les matériaux sur l'emplacement et d'y faire construire la structure plutôt que de fabriquer celle-ci en usine et de transporter le produit fini jusqu'à l'emplacement. Cependant, on utilise beaucoup sur le chantier des composantes préfabriquées. Il demeure toutefois que même dans un pays très développé comme le Canada, il est efficace de recourir dans une mesure considérable à la main-d'œuvre sur les lieux.

Réglementation locale — connaissances

Pendant la plus grande partie de la période d'après-guerre, la réglementation du bâtiment relevait des municipalités. Il en est résulté une prolifération de règlements différents qui a découragé les constructeurs à fonctionner en même temps dans un grand nombre de municipalités. La promulgation d'un Code national du bâtiment par le gouvernement fédéral a aidé à uniformiser les codes du bâtiment dans une certaine mesure, mais son adoption n'est pas obligatoire pour les municipalités. Depuis une décennie environ, la plupart des provinces ont adopté des codes provinciaux du bâtiment inspirés du Code national du bâtiment et qui s'appliquent à toutes les municipalités de la province. Toutefois, l'application du Code est en général laissée aux municipalités, d'où une grande variété d'interprétations. Néanmoins, les codes provinciaux du bâtiment ont certainement aidé à uniformiser la réglementation.

Il existe toujours d'énormes différences entre les municipalités, notamment en ce qui concerne les permis de construction, la planification de l'emplacement et les exigences en matière d'aménagement de terrains résidentiels. Dans la plupart des cas, ces facteurs relèvent entièrement des municipalités. Les constructeurs et les promoteurs doivent bien connaître les méthodes et les règlements de chaque municipalité pour pouvoir y travailler.

La multiplicité des autorités municipales qui régissent la construction et l'aménagement des terrains, s'ajoutant à d'autres facteurs comme la dispersion géographique et l'immobilité du produit entrave l'apparition de grandes entreprises œuvrant dans plusieurs secteurs de marché.

Facilité d'accès

Il suffit de peu de capital pour se lancer dans l'industrie du logement, du moins en ce qui concerne les secteurs de la construction des maisons unifamiliales et de la rénovation, puisque les fournisseurs et les entrepreneurs spécialisés (parfois appelés sous-traitants) fournissent souvent les matériaux et les services à crédit; beaucoup de promoteurs fonciers offrent également des modalités de crédit. De plus, les dirigeants des très petites entreprises font eux-mêmes une bonne partie des travaux. C'est pourquoi les petites entreprises peuvent facilement entrer dans l'industrie et la quitter, selon la conjoncture et l'état du marché local du logement.

Toutefois, pour les promoteurs d'immeubles d'habitation et surtout pour les promoteurs fonciers, les obstacles sont beaucoup plus importants. Il faut maintenant des capitaux considérables. Dans beaucoup de municipalités, il faut parfois plusieurs années pour viabiliser un terrain. Les exigences financières des municipalités à l'égard des promoteurs fonciers favorisent également les grandes entreprises, tout comme les lois fiscales fédérales portant sur les coûts engagés par ces entreprises à l'égard des terrains qu'elles détiennent.

Le caractère cyclique du logement

Compte tenu des longs délais de production de logements neufs, qui peuvent aller de plusieurs semaines pour les maisons unifamiliales jusqu'à plusieurs années pour les terrains viabilisés dans de nombreuses municipalités, l'industrie du logement réagit souvent avec un certain décalage à l'évolution de la conjoncture et de l'état du marché. Il y a donc périodiquement un excédent, ce qui accroît les risques auxquels doivent faire face les entreprises [5].

DÉMARCHE

La démarche et la structure du présent document de travail tiennent compte d'un certain nombre de problèmes.

Vivre sans industrie nationale du logement

L'industrie du logement se compose de plusieurs types d'entreprises très différentes les unes des autres et qui œuvrent dans un seul marché ou, au plus, dans un nombre restreint de marchés. Contrairement aux constructeurs d'automobiles et aux fabricants de biens durables, il n'existe pas d'industrie nationale du logement, mais bien, en fait, une multitude d'industries géographiquement délimitées qui correspondent aux divers marchés du logement de diverses régions. On ne peut décrire l'industrie du logement, même au palier régional, sans une somme considérable de totalisations et de généralisations qui masquent la réalité des diverses industries locales.

La démarche adoptée ici consiste à étudier surtout certaines caractéristiques-clés de l'industrie qui sont communes aux divers marchés locaux. Des études de cas ou des renseignements sur le marché local permettent d'illustrer les divers sujets, en y ajoutant une dimension régionale ou locale.

Vivre sans base d'informations complète

Il n'existe guère d'ouvrages portant sur les caractéristiques de l'ensemble de l'industrie du logement ou de ses divers secteurs pour l'ensemble de la période d'après-guerre. Ceci tient en grande partie à la rareté des séries chronologiques complètes de données statistiques. Ainsi, tant que la SCHL n'a pas publié de données sur le nombre de prêts aux constructeurs spéculateurs assurés en vertu de la LNH accordés (ventilées selon le nombre de prêts et le territoire des bureaux de la SCHL) au début des années 60, il n'y avait pas de série permanente de données sur la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales (ces données ont été publiées chaque année jusqu'en 1973). Il y a eu une amélioration des séries chronologiques au début des années 70 lorsque Statistique Canada a lancé une enquête annuelle sur les entrepreneurs généraux résidentiels. On a eu accès à une nouvelle source de données sur la structure de l'industrie en 1983, moment où Statistique Canada a entrepris la publication annuelle de données sur les permis de construction de maisons unifamiliales selon la taille du constructeur pour les zones métropolitaines de recensement.

Nous avons tenté de faire l'histoire de l'industrie à partir des données chronologiques disponibles, tout en reconnaissant les nombreux problèmes de comparabilité. Nous avons en outre procédé à un examen en profondeur des études antérieures (les thèses constituant une source particulièrement précieuse de données chronologiques pour certains marchés) de même qu'à des entrevues auprès de nombreuses personnes qui connaissent bien l'industrie du logement, sa structure et son fonctionnement pendant la période d'après-guerre.

Accent mis sur les constructeurs de maisons unifamiliales et sur les promoteurs fonciers

Une proportion substantielle des ressources disponibles pour le présent document a été consacrée à l'étude détaillée de la structure et des caractéristiques des constructeurs de maisons unifamiliales et des promoteurs fonciers. L'accent est mis sur ces entreprises en raison de l'importance de la composante unifamiliale du marché du logement pendant la période d'après-guerre et en raison du fait que nous disposons d'une base d'informations plus complète, bien que toujours fragmentaire, pour ces secteurs de l'industrie du logement.

Il existe une somme considérable de renseignements statistiques et analytiques sur la structure et les aspects financiers de l'industrie de la construction des maisons unifamiliales, surtout au début des années 80. Néanmoins, il reste beaucoup de lacunes, surtout en ce qui concerne le mode de fonctionnement des entreprises et leur évolution en fonction de l'environnement externe.

Il n'existe aucune source globale permanente de renseignements statistiques sur les promoteurs fonciers résidentiels. Les principales sources de renseignements chronologiques sont des thèses ou des recherches ponctuelles portant sur le marché immobilier dans certaines municipalités. Le programme de relevé des terrains et infrastructures de la SCHL constituait jusqu'à dernièrement une source de renseignements sur la propriété résidentielle dans les grands marchés.

Il existe beaucoup moins de renseignements sur les promoteurs d'immeubles d'habitation que sur les autres secteurs de l'industrie du logement. À la différence des promoteurs fonciers, les promoteurs d'immeubles d'habitation ont rarement été examinés de près par le public ou par les universitaires. On manque également de renseignements sur la structure de l'industrie de la rénovation résidentielle depuis la Seconde Guerre mondiale. La situation s'est quelque peu améliorée ces dernières années, surtout en raison des études entreprises ou commandées par la SCHL.

PLAN DE L'OUVRAGE

Le présent document comprend six chapitres :

- le chapitre premier décrit la production de l'industrie du logement ainsi que les politiques économiques, financières, démographiques et les politiques de logement qui conditionnent son fonctionnement depuis la guerre;

- le chapitre deux décrit les caractéristiques des entreprises qui produisent des maisons unifamiliales neuves;

- le chapitre trois décrit les caractéristiques des entreprises qui produisent des terrains viabilisés pour les maisons unifamiliales neuves;

- le chapitre quatre décrit les caractéristiques des entreprises qui produisent des immeubles d'habitation, en location ou en copropriété;

- le chapitre cinq décrit les caractéristiques des entreprises qui s'occupent de rénovation résidentielle; et

- le chapitre six présente les conclusions.

Les notes pour chaque chapitre sont présentées ensemble à la fin du volume.

CHAPITRE PREMIER
PRODUCTION DE L'INDUSTRIE DU LOGEMENT

Le présent chapitre présente les caractéristiques-clés de la production de l'industrie du logement pour 1986 et souligne les tendances globales depuis 1946. Bien que les définitions de la production utilisées pour les données historiques ne coïncident pas exactement avec la définition de l'industrie du logement donnée ici, ces données peuvent néanmoins s'avérer utiles pour faire comprendre les grandes tendances. Nous soulignons également les grandes tendances de l'économie, de la démographie et des politiques du logement qui ont influencé l'industrie du logement et sa production pendant l'après-guerre.

LA PRODUCTION DE L'INDUSTRIE DU LOGEMENT, 1986

Nous présentons d'abord la production totale de logements, y compris les terrains, pour l'année 1986. Cette production est ensuite rectifiée pour éliminer les propriétaires-constructeurs et les travaux de rénovation effectués par les bricoleurs et les entrepreneurs spécialisés qui ne sont pas considérés comme faisant partie de l'industrie du logement.

TABLEAU 1. PRODUCTION TOTALE ESTIMATIVE DE LOGEMENTS CANADA, 1986

	Millions de dollars	Pourcentage
Construction neuve[a]		
Maisons unifamiliales[b]	11 609	37
Appartements	2 871	9
Sous-total	14 480	46
Terrains		
Maisons unifamiliales	3 370	11
Appartements	448	1
Sous-total	3 818	12
Rénovation[c]		
Sous-total	13 343	42
Total global	31 641	100

Source : Estimations de la construction neuve et de la rénovation — Statistique Canada; estimations des coûts des terrains — Clayton Research Associates.

[a] Exclut les coûts supplémentaires.
[b] Inclut les chalets et les maisons mobiles.
[c] Inclut les réparations.

La rénovation — la principale composante de la production totale de logements

On estime à 31,6 milliards de dollars la production totale de logements au Canada pour 1986. Ce chiffre comprend à la fois la valeur des travaux de construction et celle des terrains viabilisés liés à cette production [1]. La rénovation résidentielle, au sens large, c'est-à-dire incluant les réparations, constitue la plus importante composante (42 p. 100). Toutefois, si l'on réunit les maisons unifamiliales et les terrains viabilisés nécessaires à celles-ci, les maisons unifamiliales représentent la plus grande composante de la production (48 p. 100 du total). L'aménagement des terrains constitue une composante relativement petite de la production (12 p. 100) tout comme la construction d'immeubles d'habitation (9 p. 100). Dans le cas des maisons unifamiliales, la composante prédominante est la maison isolée. Les maisons jumelées et en rangée rendent compte ensemble de 9 p. 100 (un milliard de dollars) du total des maisons unifamiliales, suivies des chalets (522 millions de dollars) et, loin derrière, des maisons mobiles (174 millions de dollars).

TABLEAU 2. PRODUCTION ESTIMATIVE DE L'INDUSTRIE DU LOGEMENT, CANADA, 1986[a]

	Millions de dollars	Pourcentage
Construction neuve[b]		
Maisons unifamiliales[c]	10 448	49
Appartements	2 871	14
Sous-total	13 319	63
Terrains		
Maisons unifamiliales	3 370	16
Appartements	448	2
Sous-total	3 818	18
Rénovation[d]		
Sous-total	4 003	19
Total global	21 140	100

Source : Tableau précédent et Clayton Research Associates.

[a] Exclut 10 p. 100 des nouvelles maisons unifamiliales et 70 p. 100 des travaux de rénovation dont on suppose qu'ils sont faits à l'extérieur de l'industrie du logement.
[b] Exclut les coûts supplémentaires.
[c] Comprend les chalets et les maisons mobiles.
[d] Comprend les réparations.

Les maisons unifamiliales — la principale composante de la production de l'industrie du logement

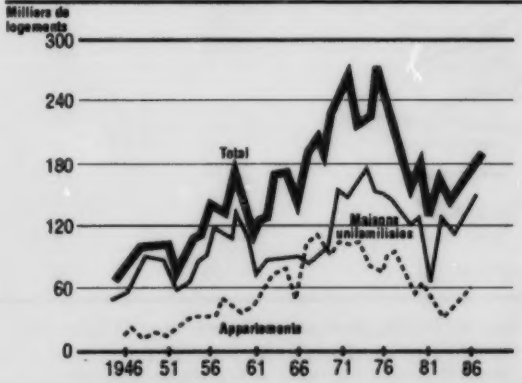
En éliminant la production qu'on estime attribuable aux propriétaires-constructeurs [2], aux bricoleurs et aux entrepreneurs spécialisés [3], on obtient une estimation de la production totale de l'industrie du logement. Pour 1986, on estime la production totale de l'industrie à un peu plus de 21 milliards de dollars.

Les nouvelles maisons unifamiliales (construction et terrain) rendent compte de près des deux tiers de la production. Les appartements (construction et terrain) et les rénovations rendent compte, dans l'ordre, de 16 et de 19 p. 100 de la production totale de l'industrie du logement. L'aménagement des terrains rend compte de près d'un cinquième de la production totale de l'industrie du logement.

LES TENDANCES DE LA PRODUCTION DE LOGEMENTS DEPUIS LA GUERRE

Les tendances indiquées ci-dessous portent sur la production totale de logements à l'exclusion des terrains et non pas exclusivement sur la production de l'industrie du logement. (Ces tendances pourraient ne pas être complètement représentatives des tendances de l'industrie du logement elle-même.) Il se peut que la proportion du total représentée par l'industrie du logement ait évolué. Malgré tout, les données donnent des aperçus très utiles des tendances de l'industrie au cours de la période d'après-guerre.

FIGURE 1. MISES EN CHANTIER PAR TYPE CANADA, 1946-1986



Source : Clayton Research Associates d'après des données de la SCHL.

Note : Les maisons unifamiliales comprennent des maisons isolées, les maisons jumelées et les logements en rangée.

Hausse marquée du total des mises en chantier jusqu'au milieu des années 1970 — puis chute

En général, le volume global des mises en chantier au Canada manifeste une tendance soutenue à la hausse au cours des 30 premières années de l'après-guerre. Le nombre total des mises en chantier atteint plus de 240 000 logements au milieu des années 70, par rapport à moins de 100 000 à la fin des années 40. La période qui s'étend du milieu des années 50 au milieu des années 60 fait un peu figure d'exception, car le nombre des mises en chantier tend à se stabiliser (mais avec des variations considérables d'une année à l'autre).

Depuis le milieu des années 70 jusqu'au début des années 80, le nombre des mises en chantier a chuté pour revenir aux niveaux enregistrés entre le milieu des années 50 et le milieu des années 60. Toutefois, le nombre des mises en chantier a connu une hausse marquée en 1985 et en 1986.

Mises en chantier de maisons unifamiliales — années grasses et années maigres

En ce qui concerne la mise en chantier de maisons unifamiliales pendant la période d'après-guerre, on peut distinguer cinq époques :

- Forte expansion de la production de maisons unifamiliales entre 1946 et 1958.

La production de maisons unifamiliales a connu une rapide expansion au début de l'après-guerre pour atteindre près de 83 000 logements en 1948, soit plus du double de la production de 1945. Sur quatre maisons construites à la fin des années 40, plus de trois étaient des logements unifamiliaux (dans presque tous les cas des maisons isolées). Le nombre de mises en chantier de maisons unifamiliales a baissé à 59 000 logements en 1951, mais par la suite des gains constants année après année portaient ce chiffre à 86 000 en 1954.

La production de maisons unifamiliales neuves marque une hausse accusée à la fin des années 50, fracassant les records antérieurs en 1955 et 1958 avec des totaux de 111 518 et 117 678 logements respectivement. La moyenne annuelle des mises en chantier est de 106 103 logements entre 1955 et 1959 en comparaison de 73 530 logements entre 1950 et 1954.

■ Contraction puis stabilité pendant la majeure partie des années 60.

Le nombre de mises en chantier de maisons unifamiliales a chuté en 1960 pour se stabiliser au cours de la première moitié des années 60, mais à un niveau considérablement inférieur à celui de la fin des années 50. La moyenne de mises en chantier de maisons unifamiliales s'établissait à seulement 87 552 logements par année au cours de la première moitié des années 60, soit une diminution de 17,5 p. 100 par rapport à la fin des années 50. Le nombre de mises en chantier a augmenté entre 1967 et 1969. En conséquence, le nombre moyen de mises en chantier de maisons unifamiliales entre 1965 et 1969 a connu dans l'ensemble une légère augmentation pour atteindre 90 890 logements.

■ Un âge d'or pour la plus grande partie des années 70.

Les années 70 ont été en général une décennie faste pour les constructeurs canadiens de maisons unifamiliales. La moyenne annuelle de construction de maisons unifamiliales a atteint des records à quatre reprises et atteignait son sommet en 1976 avec près de 184 000 mises en chantier. Il y a eu baisse entre 1977 et 1979, mais les mises en chantier de maisons unifamiliales restaient très élevées en comparaison des données historiques.

La composition des mises en chantier de maisons unifamiliales s'est modifiée au cours de cette décennie, les maisons jumelées et les maisons en rangée gagnant en popularité. Dans la plupart des cas, ces logements étaient destinés à des propriétaires-occupants.

■ Chute à la fin des années 70 et au début des années 80.

Le nombre de mises en chantier de maisons unifamiliales a chuté à la fin des années 70 en raison de la surproduction des quelques années précédentes. L'industrie du logement unifamilial subissait alors les effets néfastes de taux d'intérêt records et extrêmement variables au cours de la récession économique de 1981-1982, de loin la pire depuis les années 30. Le nombre de mises en chantier a chuté à 72 698 logements en 1982, c'est-à-dire une diminution de 48 p. 100 par rapport à 1979 et le chiffre le plus bas enregistré depuis 1952.

■ Relance au milieu des années 80.

Après le creux record enregistré au plus fort de la récession de 1981-1982, le nombre des mises en chantier de maisons unifamiliales a remonté à 138 765 logements en 1986, soit le chiffre le plus élevé depuis 1978.

La composition des mises en chantier de maisons unifamiliales s'est modifiée au cours de cette période. Tandis qu'à la fin des années 70 et au début des années 80, un nombre considérable de logements jumelés ou en rangée étaient mis en chantier, la proportion des maisons isolées a connu une hausse importante entre 1983-1986, pour atteindre 86 p. 100. Ce déplacement traduisait en partie une modification des définitions de la SCHL (deux logements côte à côte reliés sous terre sont maintenant considérés comme des maisons unifamiliales isolées) [4]. Toutefois, et ce facteur est plus important, la diminution de la taille minimum des terrains pour les maisons unifamiliales isolées dans les grands marchés comme Toronto permettait aux constructeurs de répondre à la demande de maisons neuves à prix modéré (auparavant, beaucoup de ceux qui ne pouvaient se permettre une maison unifamiliale isolée achetaient une maison jumelée ou en rangée comme pis-aller).

Les mises en chantier d'immeubles d'habitation — hausse prolongée suivie d'une baisse prolongée

Les données annuelles sur les mises en chantier d'immeubles d'habitation permettent de dégager trois tendances fondamentales :

■ Stabilité, puis légère hausse pendant la première décennie d'après-guerre.

Au début de la période d'après-guerre, les mises en chantier s'établissaient généralement entre 15 000 et 20 000 logements, à quelques exceptions près (il y a eu chute en 1948, puis reprise et de nouveau chute en 1951). Toutefois, le nombre des mises en chantier a grimpé en 1953 et 1954 pour atteindre un sommet d'après-guerre. L'augmentation n'était cependant pas aussi considérable que dans le cas des mises en chantier de maisons unifamiliales, de sorte que la proportion du total des mises en chantier dont rendaient compte les immeubles d'habitation a chuté à 24 p. 100 en 1954 par rapport à 31 p. 100 en 1945.

La plupart des immeubles étaient situés au Québec où la location était beaucoup plus populaire que dans les autres provinces.

■ Hausse accusée et soutenue de la construction d'immeubles d'habitation entre la fin des années 50 et le début des années 70.

Si le début et le milieu des années 70 étaient l'âge d'or pour les constructeurs de maisons unifamiliales, ce sont les années 60 qui constituent l'âge d'or pour les promoteurs d'immeubles d'habitation. Les mises en chantier sont demeurées assez stables, environ 25 000 logements par année, au milieu des années 50. Il y a eu ensuite une hausse à près de 47 000 logements en 1958, puis une baisse au cours des deux années suivantes.

Au cours des années 60, la production de nouveaux appartements a grimpé. À la fin de la décennie, le nombre annuel des mises en chantier s'établissait à près de 111 000 appartements, soit plus de trois fois le nombre enregistré en 1960.

Le nombre moyen de mises en chantier est passé d'environ 18 500 appartements par année au cours de la première moitié des années 50 à environ 83 600 par année à la fin des années 60. En 1969, les appartements rendaient compte de plus de la moitié des mises en chantier. Entre 1971 et 1973, les mises en chantier ont renforcé la tendance de la fin des années 60, dépassant 100 000 appartements chaque année.

■ Baisse entre le milieu des années 70 et le milieu des années 80.

Le nombre de mises en chantier a chuté au milieu des années 70, pour reprendre modérément en 1976 et 1977 avant d'atteindre son plus bas niveau en 13 ans, 58 387 logements en 1979.

Le nombre de mises en chantier d'immeubles d'habitation enregistré au cours des six premières années des années 80 était très bas en comparaison des chiffres antérieurs. La moyenne s'établissait à un peu moins de 50 000 logements par année, en comparaison de 77 500 logements à la fin des années 70. Il y a eu ralentissement de la construction d'immeubles en copropriété et d'immeubles locatifs pendant l'ensemble de cette période. Le nombre de mises en chantier atteignait en 1984 son plus bas niveau depuis 23 ans. Il y a toutefois eu augmentation en 1985-1986, surtout en raison du nombre accru de mises en chantier d'immeubles locatifs au Québec, mais aussi en Ontario, au Manitoba et en Nouvelle-Écosse, de même qu'une augmentation des mises en chantier d'immeubles en copropriété en Ontario.

Tableau 3. Total des mises en chantier par région Canada, 1948–1986, pourcentage

	Provinces de l'Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.	Canada
1948–1951	7	29	36	18	10	100
1952–1956	6	29	38	17	10	100
1957–1961	6	27	39	17	11	100
1962–1966	6	28	38	16	12	100
1967–1971	6	23	40	17	14	100
1972–1976	8	23	37	18	14	100
1977–1981	6	20	30	27	17	100
1982–1986	8	27	37	16	12	100

Source : SCHL.

Note : Les données régionalisées sur les mises en chantier ne sont pas disponibles avant 1948.

Évolution des tendances régionales

Chose assez étonnante, la répartition du total des mises en chantier par région dans la première moitié des années 80 était très semblable à la répartition de la fin des années 40. Toutefois, il y a eu un certain nombre de déplacements notables à divers moments au cours de la période d'après-guerre, notamment :

■ une diminution prononcée de la part du Québec entre 1967 et 1981, suivie d'une forte relance entre 1982 et 1986;

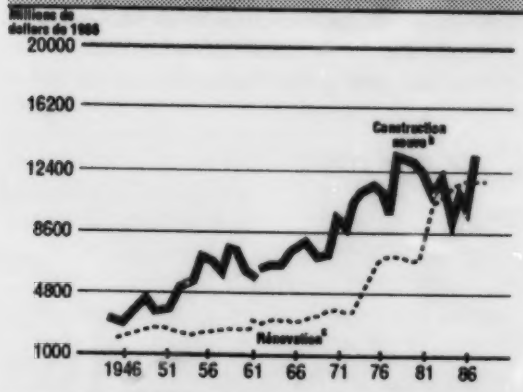
■ une diminution accusée de la part de l'Ontario entre 1977 et 1981 suivie d'une forte relance entre 1982 et 1986;

■ une forte diminution de la part des Prairies entre 1977 et 1981, suivie d'une baisse encore plus accusée entre 1982 et 1986; et

■ une tendance graduelle à la hausse de la part de la Colombie-Britannique à partir de la fin des années 40; cette tendance a atteint un sommet entre 1977 et 1981 pour diminuer ensuite entre 1982 et 1986.

Ces déplacements géographiques de la production de logements neufs correspondent étroitement à la performance économique des diverses régions au cours de la période d'après-guerre.

FIGURE 2. DÉPENSES RÉELLES POUR LA CONSTRUCTION RÉSIDENTIELLE PAR COMPOSANTE, CANADA, 1946–1986 [a]



Source : Clayton Research Associates d'après des données de la SCHL et de Statistique Canada.

[a] Les données chronologiques manquent pour 1961.
[b] Exclut les coûts supplémentaires et les coûts des terrains.
[c] Inclut les réparations; entre 1946 et 1952, il s'agit d'estimations.

Hausse soutenue des activités de rénovation

Le volume des dépenses de rénovation s'est accru tout au long de la période d'après-guerre. Pendant les 25 premières années de cette période, les augmentations annuelles étaient assez modestes. Toutefois, à compter du début des années 70, le taux d'augmentation s'est accéléré. En dollars constants de 1986, les dépenses totales s'élevaient en 1986 à 13,3 milliards de dollars, soit plus du double des dépenses de 1971.

En conséquence de cette hausse accélérée, la rénovation rend compte d'une part grandissante du total de l'activité de construction résidentielle depuis le milieu des années 70. Au début des années 80, ces dépenses dépassaient pour la première fois 50 p. 100 du total des dépenses de construction (à l'exclusion du coût des terrains). La part de la rénovation est tombée à un peu moins de 50 p. 100 en 1986 en raison de l'essor de la construction neuve.

L'ENVIRONNEMENT D'APRÈS-GUERRE

Dans le cas du logement, l'environnement comporte les facteurs économiques et démographiques ainsi que la politique en matière d'habitation.

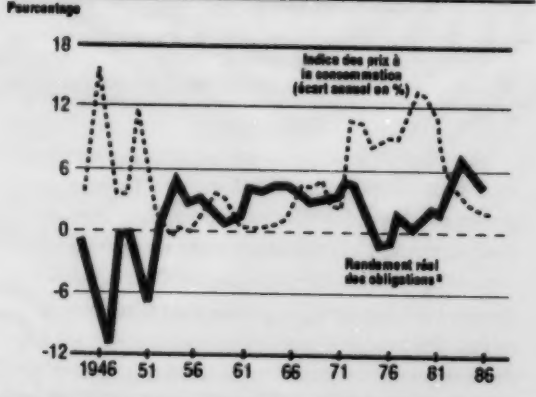
Les conditions économiques étaient les plus favorables dans les années 60 et 70 et les moins favorables dans les années 80

Les principaux indicateurs économiques pour la production de logements comprennent la croissance du revenu réel, l'inflation et les taux d'intérêt.

■ La Seconde Guerre mondiale avait produit un arriéré considérable de demande.

La période d'après-guerre s'est ouverte avec un arriéré considérable de demande accumulée dans tous les secteurs [5]. Le contexte économique global était favorable au logement (faiblesse des taux d'intérêt et du taux de chômage) dans les premières années de l'après-guerre, d'où une rapide expansion de l'activité de construction résidentielle. Les mises en chantier enregistrées en 1946 et 1950 auraient été encore plus élevées n'eut été la rareté des matériaux de construction et de la main-d'œuvre et l'absence de constructeurs compétents et bien organisés [6].

FIGURE 3. RENDEMENT RÉEL DES OBLIGATIONS À LONG TERME ET ÉCART ANNUEL EN POURCENTAGE DE L'INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION, CANADA, 1946–1986



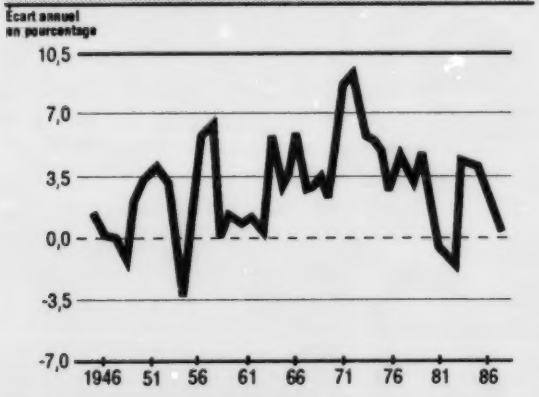
Source : Clayton Research Associates d'après des données de la Banque du Canada et de Statistique Canada.

[a] Rendement des obligations du gouvernement du Canada pour 10 ans et plus moins l'écart annuel en pourcentage de l'indice des prix à la consommation.

Au début de 1951, la conjoncture économique s'était détériorée pour le logement. La hausse des coûts de construction due à une forte demande de la défense (par suite de la guerre de Corée), l'augmentation des taux d'intérêt ainsi que du versement initial LNH ont

entraîné une diminution de la demande de logements neufs. Mais en 1952, les pressions inflationnistes s'étaient relâchées et les modalités LNH étaient de nouveau favorables. La construction de logements a réagi vigoureusement pour se stabiliser ensuite entre le milieu de 1953 et le milieu de 1954 en raison d'une pénurie de fonds hypothécaires.

FIGURE 4. REVENU PERSONNEL DISPONIBLE RÉEL PAR HABITANT CANADA, 1946–1986



Source : Clayton Research Associates d'après des données de Statistique Canada.

■ Croissance soutenue du revenu dans les années 60 et 70.

En général, le contexte économique des années 60 et 70 était très positif pour le logement. Le revenu personnel disponible réel par habitant augmentait chaque année. La croissance du revenu était particulièrement notable au début des années 70. Toutefois, la conjoncture économique globale s'est détériorée au milieu des années 70, car l'économie devait faire face à l'inflation et aux suites du premier choc pétrolier de 1973. La hausse des taux d'intérêt s'est accentuée, mais les effets de cette hausse ont été adoucis par la baisse des taux réels d'intérêt par rapport aux niveaux des années 50 et 60.

■ L'offre de fonds hypothécaires constituait une préoccupation majeure de la fin des années 50 et des années 60.

Entre la première décennie de l'après-guerre et la période allant de 1955 à 1969, les facteurs déterminants se sont modifiés. L'offre des matériaux de construction et de la main-d'œuvre ainsi que la capacité de l'industrie de construction domiciliaire ont été remplacées par l'offre et le coût des fonds hypothécaires [7]. Ceci a eu pour effet d'accroître l'instabilité de l'activité de construction ainsi que les risques encourus par les constructeurs.

Les fonds hypothécaires étaient abondants à la fin de 1954 et en 1955 en raison de l'arrivée des banques à charte dans ce marché et de la diminution des taux d'intérêt. Toutefois, lorsque les taux d'intérêt ont connu une hausse rapide entre 1956 et le milieu de 1957 (en raison d'un boum de l'investissement), les banques se sont retirées du domaine des prêts hypothécaires en raison du plafonnement des taux d'intérêt, ce qui a eu des répercussions négatives sur l'industrie de la construction résidentielle. Les modalités de crédit se sont assouplies entre le milieu de 1957 et 1958, bien que le soulagement ait été de courte durée. Il y a eu nouvelle hausse entre le milieu de 1958 et 1960.

Au cours de la première moitié des années 60, la conjoncture était extrêmement favorable au marché du logement. Les taux d'intérêt ont été remarquablement stables pour la plus grande partie de cette période et l'économie se caractérisait par une augmentation du revenu réel et de l'emploi. Au contraire, la fin des années 60 a été marquée par une hausse de l'inflation et des taux d'intérêt qui a abouti à la récession de 1970.

■ Une grave récession au début des années 80.

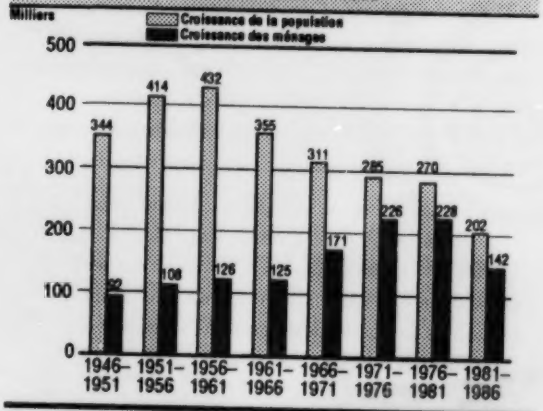
Le début des années 80 a été difficile pour les Canadiens en raison de la récession économique. Le chômage a connu une hausse marquée en 1981-1982, les taux d'intérêt sont montés en flèche et l'incertitude économique s'est généralisée.

La reprise a commencé au début de 1983 et s'est poursuivie pendant les trois années suivantes, mais elle n'a pas été uniforme partout au pays. L'Ontario et, dans une mesure moindre, le Québec, ont bénéficié de la plupart des nouveaux emplois, la Nouvelle-Écosse et le Manitoba se tirant également assez bien d'affaire. Quant aux provinces dont l'économie est fondée sur les ressources, surtout l'Alberta et la Colombie-Britannique, elles n'ont pas participé à la relance de l'économie du pays. La reprise s'est accompagnée d'une baisse marquée des taux d'intérêt hypothécaires, bien que la diminution n'ait pas été graduelle.

Les facteurs démographiques aboutissent à un sommet de la demande pour la période d'après-guerre au cours des années 70

La principale composante de la demande de nouveaux logements est la croissance des ménages. La croissance des ménages obéit à des impératifs démographiques, mais elle est fortement influencée par la conjoncture économique et par les politiques et les programmes gouvernementaux en matière de logement. La croissance des ménages est le produit de trois variables : la croissance globale de la population, son profil d'âge et la tendance des habitants à former des ménages.

FIGURE 5. CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA POPULATION ET DES MÉNAGES, CANADA, 1946–1986



Source : Clayton Research Associates d'après le recensement du Canada et Statistique Canada.

[a] Estimations de Clayton Research Associates, car il y n'y a pas eu de recensement en 1946.

■ Forte croissance de la population au début de la période d'après-guerre.

Les 15 premières années de la période d'après-guerre ont été marquées par une croissance rapide de la population canadienne.

La hausse du taux de fécondité et de l'immigration rend compte de cette expansion. Toutefois, après les années 50, le cycle de croissance démographique s'est inversé. La croissance démographique, par tranche de cinq ans, a diminué constamment depuis la fin des années 50. La croissance démographique annuelle moyenne s'élevait à seulement 202 000 personnes dans la première moitié des années 80, soit moins de la moitié du niveau des années 50. La baisse traduit surtout une chute prononcée du taux de fécondité, bien que la baisse de l'immigration entre également en ligne de compte.

■ La croissance des ménages atteint son sommet dans les années 70.

La combinaison de plusieurs facteurs favorables a abouti à une expansion rapide de la croissance des ménages à la fin des années 60, expansion qui s'est poursuivie pendant les années 70. Il y avait tout d'abord l'arrivée de l'avant-garde de la génération du baby-boom (c'est-à-dire la génération née dans les années 40) à l'âge de former des ménages. Ce facteur démographique positif était renforcé par l'effet de l'augmentation du revenu réel et de l'abordabilité des logements découlant, en grande partie, des politiques du gouvernement fédéral en matière de logement. L'augmentation du revenu réel et une offre de logements abordables permettaient à un nombre croissant de jeunes adultes de constituer leur propre ménage et permettaient également aux conjoints en rupture de mariage de trouver à se loger.

La croissance des ménages a chuté dans la première moitié des années 80, surtout en raison de la pire récession depuis les années 30, du sommet historique des taux d'intérêt et du vieillissement de la génération du baby-boom qui dépassait l'âge de la formation des ménages.

TABLEAU 4. POPULATION PAR GROUPE D'ÂGE CANADA, 1941–1986, POURCENTAGE

Groupe d'âge	1941[a]	1956	1966	1976	1986
Moins de 15 ans	28	33	33	26	21
15–24	19	14	17	19	17
25–34	16	15	12	16	18
35–44	12	13	13	11	14
45–54	10	10	10	11	10
55–64	8	7	7	8	9
65 ans et plus	7	8	8	9	11
Total	100	100	100	100	100

Source : Recensement du Canada et estimations de Statistique Canada.

[a] Il n'y a pas eu de recensement en 1946.

■ L'évolution du profil d'âge influence le genre de logements en demande.

L'évolution du profil d'âge de la population influence fortement la sorte de logements construits pendant l'après-guerre. La hausse marquée des mises en chantier d'immeubles d'habitation et la baisse qui a suivi sont dues en grande partie à la proportion de l'ensemble de la population appartenant à la cohorte d'âge de 15 à 24 ans. De même, l'augmentation récente

des mises en chantier de maisons unifamiliales (par rapport au total de mises en chantier) est due dans une large mesure à la proportion croissante de personnes appartenant aux cohortes d'âge de 25 à 34 ans et de 35 à 44 ans.

Le gouvernement fédéral a joué un rôle important dans le marché du logement

Au milieu des années 80, à une époque où la plupart des nouveaux logements sont construits en réaction aux forces du marché privé, il est facile de négliger le rôle extrêmement important qu'a joué le gouvernement fédéral par l'entremise de son agence de l'habitation (la SCHL) dans le développement et l'évolution de l'industrie canadienne du logement.

■ Le gouvernement fédéral a constitué une influence majeure dans les premières années de l'après-guerre.

Au milieu des années 40, le gouvernement fédéral a adopté deux lois qui devaient influencer directement l'industrie de la construction de maisons unifamiliales pendant la prochaine décennie : en 1944, la *Loi nationale sur l'habitation* (LNH) et en 1945, une loi créant la Société centrale d'hypothèques et de logement (maintenant appelée Société canadienne d'hypothèques et de logement [SCHL]) et la chargeant d'appliquer la LNH.

Selon la LNH de 1944, le principe des prêts conjoints déjà établi dans les années 30 a été maintenu. D'après ce régime, les prêteurs agréés et la SCHL consentaient ensemble des prêts d'une valeur maximum de 80 p. 100 de la valeur de prêt disponible aux personnes qui accédaient à la propriété. Ces prêts étaient partagés entre les prêteurs et la SCHL, à raison de 75 p. 100 et 25 p. 100 respectivement, une subvention du taux d'intérêt faisant partie intégrante de la part de la SCHL.

Un article de la *Loi nationale sur l'habitation* de 1944 instituait le Programme garantissant aux bâtisseurs le rachat des propriétés. Ce programme avait pour but d'encourager les constructeurs à construire des maisons à titre spéculatif en réduisant le risque. En retour d'un prix de vente maximum fixe et de la préférence accordée aux anciens combattants, la SCHL s'engageait à racheter les maisons invendues à 95 p. 100 du prix de vente maximum convenu. Les constructeurs inscrits au programme avaient également priorité sur les matériaux de construction rares. Les garanties de rachat combinées au contrôle des prix semblent avoir fonctionné. Le président de la SCHL déclarait en 1954 qu'un total de 17 000 maisons avaient été construites en vertu de ce programme [8].

La *Loi nationale sur l'habitation* de 1944 comportait également un certain nombre de dispositions concernant la participation du secteur privé à la construction locative :

- La Loi réadoptait les dispositions de la LNH de 1938 concernant les sociétés à dividendes limités. Des prêts directs d'une valeur maximum de 90 p. 100 de la valeur de prêt étaient consentis pour la construction d'ensembles à loyer modique pour une durée pouvant atteindre 50 ans à un taux d'intérêt de 3 p. 100.

- La Loi autorisait les compagnies d'assurance-vie à investir dans la construction de logements locatifs. Un rendement annuel de 2,5 p. 100 par année était garanti aux compagnies d'assurance-vie qui investissaient dans des ensembles approuvés destinés aux ménages à revenu faible et moyen.

- La Loi prévoyait des prêts conjoints pour les ensembles locatifs. Des prêts d'une valeur maximum de 80 p. 100 de la valeur de prêt étaient consentis en vertu de la LNH à un taux d'intérêt maximum fixé. Les modalités des prêts locatifs ont été assouplies en 1952. Environ 19 500 logements locatifs ont été financés en vertu de ce régime entre 1949 et 1954 (6 621 logements en 1949 seulement).

- La Loi permettait le double amortissement des ensembles de logements locatifs. Cette disposition avait pour but de stimuler la construction locative en offrant un amortissement accéléré pour les ensembles approuvés. Les ensembles devaient être mis en chantier avant la fin de 1949. Environ 6 000 logements ont été approuvés en vertu de ce régime [9].

En 1948, la Loi a été modifiée par la mise en place du Programme d'assurance-loyer :

> «En 1948, on a jugé que dans le domaine de la location, bon nombre de constructeurs et de propriétaires éventuels hésitaient à s'engager parce qu'ils croyaient que la demande réelle à long terme ne pourrait permettre des loyers économiques correspondant aux coûts élevés de construction. C'est pourquoi le Parlement a modifié la *Loi nationale sur l'habitation* de 1944 en y ajoutant le Programme d'assurance-loyer.» [10] [traduction]

Selon ce programme, la SCHL garantissait pour les nouveaux ensembles locatifs approuvés un revenu locatif suffisant pour couvrir le remboursement du principal et des intérêts de l'hypothèque, les taxes foncières et les coûts d'exploitation. En retour, les propriétaires de l'ensemble versaient une prime d'assurance et convenaient d'un loyer maximum à exiger pendant les trois premières années de fonctionnement (ce délai a été porté à cinq ans en 1951).

La *Loi nationale sur l'habitation* de 1944 prévoyait également le financement de la recherche en matière de logement et de la planification communautaire.

La Loi a été modifiée en 1947, puis en 1952, pour permettre à la SCHL de consentir des prêts directs dans les régions rurales et dans les petites et moyennes localités.

La SCHL est née en 1946 et D.B. Mansur en a été le premier président. Selon Humphrey Carver, «sous la direction de David Mansur, la SCHL avait pour tâche de développer l'industrie canadienne du logement, presque à partir de zéro, de semer le grain et de cultiver la récolte» [11] [traduction]. Carver affirme que cette tâche avait été effectivement accomplie lorsque le mandat de Mansur a pris fin en 1954. «La création d'une industrie du logement à haute production, telle était, au cours de cette période, la réalisation remarquable de David Mansur, de la SCHL, et de la *Loi nationale sur l'habitation*» [12].

■ Le mandat de la SCHL a été élargi au milieu des années 50.

La *Loi nationale sur l'habitation* de 1954 constitue un jalon important à plusieurs égards. On s'en souvient surtout en raison de la mise en place des prêts assurés en vertu de la LNH, alors nouveaux, et parce que les banques à charte pouvaient maintenant pénétrer dans le domaine des prêts LNH.

Également, cette loi élargissait le mandat de la SCHL qui, au lieu de se préoccuper uniquement de la quantité de logements, s'intéressait à des aspects qualitatifs en ce qui concerne le logement et le développement communautaire. Ce mandat élargi découlait des dispositions de la LNH de 1954 qui introduisait l'assurance-prêt hypothécaire et confiait à la SCHL le soin d'étudier les demandes de prêt et de les administrer (auparavant, c'était les prêteurs qui s'occupaient des évaluations, des inspections, etc.).

Le mandat élargi de la SCHL dans les années 50 a été fortement influencé par la personnalité du second président de la SCHL. Tandis que David Mansur se préoccupait de l'efficacité du marché du logement, Stewart Bates, nommé en décembre 1954, constatait «l'extraordinaire occasion qui s'offrait à la SCHL d'influencer l'évolution de la société canadienne en formant le milieu urbain» [13].

Au milieu des années 50, il n'était pas nouveau de se préoccuper de l'expansion tentaculaire des villes, de la qualité du logement, du milieu d'habitation et de l'organisation efficace des villes. Toutefois, sous la direction de Bates, la SCHL a adopté un rôle activiste. Des entrevues avec d'anciens employés de la SCHL révèlent que le pouvoir des architectes et des urbanistes grandissait au sein de la SCHL, tandis que diminuait celui des ingénieurs. Les architectes et les urbanistes ont été affectés à de nombreuses succursales de la SCHL. Ils avaient leur mot à dire non seulement à l'égard des ensembles d'habitation que les constructeurs voulaient faire financer en vertu de la LNH, mais également sur les lotissements où seraient construits les logements financés par la LNH.

L'urbanisme signifiait non seulement des aménagements de meilleure qualité au sein des lotissements, mais également des contrôles quant aux terrains susceptibles d'être aménagés à des fins résidentielles. Il fallait éviter le mitage. La croissance devait être canalisée vers des secteurs précis. L'offre de terrains résidentiels aménageables dans les municipalités se trouvait donc réduite, ce qui s'était rarement produit auparavant.

Du fait que la SCHL se préoccupait maintenant de questions comme la qualité de la construction et la conception des maisons et des lotissements, il s'est établi un respect réciproque entre celle-ci et l'industrie de la construction de maisons.

Les prêts directs massifs aux constructeurs et aux propriétaires-demandeurs constituaient un autre volet du mandat élargi de la SCHL. Devant l'éventualité d'un taux de chômage élevé à l'hiver de 1957 et face à une demande de prêts qui semblait dépasser les possibilités des prêteurs, la SCHL a mis sur pied son premier programme de prêts directs à grande échelle. Les constructeurs étaient assujettis à un maximum de 25 prêts chacun et les maisons ne pouvaient dépasser la taille de 1 050 pieds carrés. Des prêts directs d'une

valeur globale de 650 millions de dollars ont été autorisés entre septembre 1957 et avril 1958 [14]. Ces programmes de prêts directs, destinés à stimuler la construction de maisons, particulièrement pendant les périodes de chômage élevé, ont constitué une part importante de l'activité de la SCHL jusqu'en 1973.

En plus des prêts assurés offerts en vertu de la *Loi nationale sur l'habitation* de 1954, le gouvernement fédéral a également fourni diverses autres formes d'aide à la construction locative [15]. Entre 1954 et 1964, des prêts à rapport élevé et à faible taux d'intérêt ont été consentis aux sociétés à dividendes limités (surtout des promoteurs privés qui acceptaient un rendement fixe sur leur investissement et des loyers contrôlés). Les principales années d'activité pour les prêts aux sociétés à dividendes limités ont été de 1957 à 1959; on approuvait alors chaque année de 4 100 à 6 300 logements. Le programme a été réactivé en 1968 et un total de 7 400 logements a été approuvé en 1969. La mise en chantier de logements locatifs a également bénéficié en 1957 et 1958 de l'aide du programme de prêts pour petites maisons.

On n'a pas cessé de construire des logements publics entre 1955 et 1969, mais le niveau d'activité a connu une recrudescence après les modifications apportées en 1964 à la LNH pour permettre à la SCHL de consentir aux provinces des prêts à long terme pour le logement public. En 1969, le nombre annuel des approbations atteignait 15 600 logements. La SCHL a également consenti un volume plus restreint de prêts aux logements locatifs à des associations sans but lucratif et pour le logement étudiant.

L'activité de la SCHL sur le marché locatif a eu deux effets sur l'industrie du logement. Les prêts consentis aux sociétés à dividendes limités et en vertu du programme de prêts pour petites maisons étaient consentis directement aux promoteurs du secteur privé. Quant au logement public, qui l'emportait en chiffres absolus, au logement sans but lucratif et au logement étudiant, l'industrie y participait par des appels d'offres à titre d'entrepreneurs généraux ou en fournissant des logements «clé en main». Dans ce cas, le constructeur se charge d'ordinaire de toute l'opération, depuis l'achat du terrain jusqu'à l'achèvement de la structure, et remet au commanditaire un ensemble terminé prêt à être occupé.

■ Le rôle activiste s'est maintenu durant les années 70.

Le gouvernement fédéral a continué de jouer un rôle très actif dans le marché du logement neuf au cours des années 70. Le financement à grande échelle d'ensembles de logement public a permis d'approuver chaque année entre 12 400 et 21 200 logements sociaux entre 1969 et 1976. L'aide au logement sans but lucratif et aux coopératives d'habitation a été accrue après l'adoption, en 1974, de nouvelles modifications à la *Loi nationale sur l'habitation*.

Les entrepreneurs privés ont bénéficié d'un grand nombre de prêts consentis à des sociétés à dividendes limités au cours de la première moitié de la décennie. Par la suite, entre 1975 et 1978, plus de 122 000 nouveaux logements locatifs destinés au marché privé ont bénéficié de subventions de la SCHL en vertu du Programme d'aide au logement locatif (PALL). Le but du PALL était de combler l'écart entre les loyers du marché (assujettis au contrôle des loyers) et les loyers nécessaires pour réaliser des bénéfices raisonnables. En outre, les investisseurs du secteur privé ont bénéficié d'une aide financière indirecte en vertu de la disposition de la *Loi de l'impôt sur le revenu* concernant les immeubles résidentiels à logements multiples (ILRM).

La majorité des nouveaux logements locatifs construits durant les années 70 étaient des appartements, mais des maisons en rangée et certaines maisons jumelées ont aussi été construites en vertu des divers programmes. De même, en vertu du Programme d'aide à l'accession à la propriété (PAAP), un nombre considérable d'appartements en copropriété a été construit, surtout dans la région de Toronto. La SCHL a donc aidé à la construction d'appartements locatifs et d'appartements en copropriété, bien que le nombre des premiers ait été beaucoup plus considérable.

Par l'entremise de la SCHL, le gouvernement fédéral a aidé de deux façons à l'accession à la propriété. Au début des années 70, il a assoupli les dispositions concernant les prêts hypothécaires LNH, ce qui signifiait un versement initial plus bas. Puis, au milieu des années 70, il a créé le Programme d'aide à l'accession à la propriété. Plus de 150 000 nouvelles maisons (maisons unifamiliales et appartements en copropriété) ont été financées en vertu de ce programme, surtout

entre 1974 et 1978 [16]. Le milieu des années 70 a également vu la création du Régime enregistré d'épargne logement (REEL), abri fiscal qui avait pour but d'aider les jeunes adultes à accumuler le versement initial nécessaire à l'achat d'une maison.

■ Les gouvernements interviennent au début des années 80.

L'économie du début des années 80 a eu des répercussions néfastes sur l'industrie du logement. Pour réduire ces répercussions et stimuler l'emploi, le gouvernement fédéral, de même que plusieurs provinces, a mis sur pied des programmes visant à stimuler la construction de nouvelles maisons unifamiliales. Au milieu de 1982, le gouvernement fédéral a lancé le Programme canadien d'encouragement à l'accession à la propriété qui accordait des subventions de 3 000 $ aux personnes qui achetaient une première maison. Ces subventions se sont maintenues jusqu'en mai 1983. Au total, 176 143 demandes ont été approuvées en vertu de ce régime. Le gouvernement ontarien a lancé un programme de prêts sans intérêt au milieu de 1982, suivi de plusieurs autres provinces, dont le Manitoba, la Saskatchewan et le Québec.

CONCLUSIONS

L'importance et la composition de la production de l'industrie du logement ont connu des fluctuations spectaculaires au cours des quarante dernières années. On constate notamment une tendance soutenue à la hausse du nombre de logements construits au cours des trente premières années de la période d'après-guerre, suivie d'une baisse au cours de la décennie suivante, une augmentation puis une baisse de la construction d'immeubles d'habitation et une évolution en dents de scie de la construction des maisons unifamiliales en comparaison de la forte tendance à la hausse de la rénovation résidentielle, particulièrement depuis le début des années 70. La construction de logements neufs a eu un regain de vitalité au milieu des années 80.

Ces tendances sont le produit des facteurs économiques et démographiques ainsi que des politiques gouvernementales en matière de logement, tant au palier national qu'au palier régional, depuis la fin de la guerre. Les principales caractéristiques de ce contexte global comprennent l'apparition et le vieillissement de la génération du baby-boom, suivie de la génération de l'effondrement démographique, la croissance soutenue du revenu qui a caractérisé les années 60 et 70, l'énorme arriéré de demande créé par la grande dépression et la Seconde Guerre mondiale, le rôle actif joué par la SCHL (agence d'habitation du gouvernement fédéral, créée au début de 1946 par une loi adoptée en 1945), l'instabilité des taux d'intérêt au début des années 80, et la récession de 1981-1982 ainsi que la reprise subséquente.

CHAPITRE DEUX
L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES

Pour de nombreux spécialistes, l'industrie de la construction des maisons unifamiliales constitue une anomalie. Malgré l'accroissement énorme de la production survenu au cours de la période d'après-guerre, l'industrie semble toujours dominée par les petites entreprises.

Deux questions se posent : pourquoi n'avons-nous pas vu apparaître une grande entreprise capable de dominer l'industrie et comment une industrie composée surtout de petites entreprises a-t-elle pu réagir aux fortes pressions de la demande au cours de la période d'après-guerre?

Nous tentons ici de répondre à ces questions.

Les constructeurs de maisons unifamiliales construisent pour la plupart des maisons unifamiliales isolées. Ils produisent également des maisons jumelées et des maisons en rangée, mais il s'agit d'ordinaire d'une petite fraction de la production de l'industrie [1].

Le présent chapitre traite de trois sujets principaux. Tout d'abord, nous décrivons l'industrie de la construction des maisons unifamiliales comme elle se présente au milieu des années 80 et nous la comparons avec la structure de l'industrie 40 ans plus tôt. Puis nous retraçons l'évolution de l'industrie entre ces deux moments en reliant, dans la mesure du possible, la taille et la structure de cette industrie au contexte global où elle fonctionne. Dans la mesure où nous disposons des renseignements nécessaires, nous traitons des divers aspects de la structure de l'industrie, soit le nombre et la taille des entreprises, l'ampleur de l'intégration et le roulement des entreprises. Nous examinons également la somme de concurrence dans l'industrie.

Le second grand sujet est le mode de fonctionnement de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales et ses rapports avec les autres intervenants du marché du logement. Dans la mesure où nous disposons de renseignements suffisants, nous traitons des méthodes d'acquisition des terrains, du recours aux entrepreneurs spécialisés, des caractéristiques et des titres de compétence du personnel interne, de l'établissement des prix, de l'investissement, de la nature des horizons de planification et du processus décisionnel en ce qui concerne le choix des terrains à acquérir, le type de produit et la construction spéculative par rapport à la prévente.

Enfin, nous examinons les aspects financiers de l'industrie, notamment les indicateurs de la performance financière, les avoirs propres et les fonds de roulement nécessaires, ainsi que les sources. Les renseignements permettant d'étudier la structure de cette industrie proviennent de diverses sources. Le plus souvent, la couverture et les définitions ne sont pas identiques. Le lecteur trouvera dans les notes une description plus technique des sources d'information.

LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE AU MILIEU DES ANNÉES 80

Des totalisations spéciales du recensement des entreprises et des établissements des entrepreneurs généraux résidentiels de Statistique Canada (les établissements étant la composante de construction de maisons des entreprises à plusieurs produits) sont utilisées ici pour donner un aperçu global et préciser le contexte régional de l'industrie de la construction des maisons unifamiliales en 1984 [2].

Les petits constructeurs dominent l'industrie en nombre, mais non en recettes totales

Quatre-vingt-seize pour cent des 8 994 constructeurs de maisons unifamiliales faisant l'objet de l'enquête de Statistique Canada sont de petites entreprises dont les recettes sont inférieures à 2 millions de dollars en 1984 (des recettes de 2 millions de dollars signifient une production de 25 maisons de 80 000 $). En fait, les deux tiers de ces petits constructeurs ont des recettes inférieures à 250 000 $. Les recettes de 293 entreprises (3 p. 100 du total) se situent entre 2 et 10 millions de

dollars (ce qui équivaut à une production de 25 à 125 maisons de 80 000 $). Seulement 48 entreprises ont des recettes égales ou supérieures à 10 millions de dollars (moins de 1 p. 100 du total).

quarts des grands constructeurs du pays. Mais même dans cette province, les grands constructeurs totalisent moins de la moitié des recettes de l'industrie. Les petits entrepreneurs (ceux dont les recettes sont inférieures à

Tableau 5. Entreprises de construction spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales selon la taille de l'entreprise, par total des recettes et par région, Canada, 1984

Région	Recettes totales				
	Moins de 250 000 $	250 000 $ à 1,9 million de dollars	2 millions à 9,9 millions de dollars	10 millions de dollars et plus	Total
	Pourcentage d'entreprises				
Atlantique	59	39	---------- 2 ----------		100
Québec	41	50	8	1	100
Ontario	75	21	3	1	100
Manitoba	73	21	---------- 6 ----------		100
Saskatchewan	66	30	---------- 4 ----------		100
Alberta	63	32	4	1	100
Colombie-Britannique	74	25	1	0	100
Canada	68	28	3	1	100
	Pourcentage du total des recettes				
Atlantique	16	69	---------- 15 ----------		100
Québec	6	50	35	9	100
Ontario	10	26	18	46	100
Manitoba	13	22	---------- 65 ----------		100
Saskatchewan	12	33	---------- 55 ----------		100
Alberta	10	34	29	27	100
Colombie-Britannique	26	57	17	0	100
Canada	12	37	24	27	100

Source : Clayton Research Associates d'après des totalisations spéciales du recensement annuel de Statistique Canada des entrepreneurs généraux résidentiels.

Note : Les données pour les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

En fonction de la valeur totale de leur production, les deux tiers des constructeurs qui sont de très petite taille n'ont pas une très grande importance; ils rendent compte de seulement 12 p. 100 du total des recettes. Par ailleurs, les 48 entreprises les plus importantes perçoivent environ un quart des recettes de l'industrie, tout comme les 293 entreprises moyennes (dont les recettes se situent entre 2 et 10 millions de dollars). Ainsi, 4 p. 100 des entreprises rendent compte de 51 p. 100 des recettes de la totalité des entreprises.

Les principaux constructeurs sont concentrés en Ontario

La structure de l'industrie varie considérablement d'une région à l'autre. En 1984, c'est surtout en Ontario qu'on trouve de grands entrepreneurs (dont les recettes s'établissent à 10 millions de dollars ou davantage). En fait, cette province compte les trois

2 millions de dollars) prédominent dans les provinces de l'Atlantique et en Colombie-Britannique, rendant compte de 85 et 83 p. 100 des recettes de l'industrie, respectivement. Au Québec également, plus de 50 p. 100 des recettes de l'industrie proviennent des petits constructeurs.

Statistique Canada fournit une seconde source de données sur la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales par la totalisation des permis de construction émis au nom des constructeurs dans les régions métropolitaines de recensement [3]. Les données de 1984 provenant de cette source confirment les constatations du recensement des entrepreneurs généraux résidentiels, soit :

- la plupart des constructeurs sont très petits, le constructeur moyen produisant moins de 10 maisons (81 p. 100 des entreprises ont construit moins de 10 maisons en 1984);

■ un petit nombre de grandes entreprises (48 entreprises) rendent compte d'une forte proportion des maisons construites (24 p. 100 en 1984); et

■ la structure de l'industrie varie considérablement selon le secteur de marché.

Cette dernière source de données permet également les conclusions suivantes :

■ Il n'y a aucun lien direct entre la taille du marché et la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales.

Le tableau ci-dessous classe les régions métropolitaines de recensement selon le nombre de maisons construites par des constructeurs de maisons unifamiliales en 1984. Si la comparaison de ce classement avec le nombre moyen de maisons construites par des constructeurs montre une correspondance grossière entre la taille du marché et la taille moyenne des constructeurs, il y a de nombreuses exceptions, notamment :

- la taille moyenne des constructeurs est de beaucoup inférieure à ce que l'on pourrait prévoir d'après la taille du marché à Vancouver et à Montréal en particulier, aussi bien qu'à Halifax, Calgary, Edmonton et Victoria; et

TABLEAU 6. NOMBRE DE MAISONS CONSTRUITES PAR LES CONSTRUCTEURS DE MAISONS UNIFAMILIALES SELON LA TAILLE RÉGIONS MÉTROPOLITAINES DE RECENSEMENT, 1984

Région métropolitaine de recensement	Nombre total de maisons construites par les constructeurs de maisons unifamiliales	Nombre moyen de maisons par constructeur	Les grands constructeurs en pourcentage du total[a]	Pourcentage des maisons construites par les grands constructeurs	Nombre moyen de maisons construites par grands constructeurs
Toronto	12 257	21,5	4	40	202
Montréal	7 391	9,9	1	11	157
Ottawa	2 923	22,5	6	64	233
Vancouver	2 598	3,0	0	0	0
Winnipeg	2 380	12,3	3	52	248
Calgary	1 483	6,5	0	0	0
Edmonton	1 395	6,6	0	0	0
Hamilton	1 329	9,2	n.d.	n.d.	n.d.
Québec	1 295	7,1	n.d.	n.d.	n.d.
Kitchener	1 070	6,9	0	0	0
Oshawa	850	19,3	n.d.	n.d.	n.d.
London	713	8,6	0	0	0
Saskatoon	615	6,6	n.d.	n.d.	n.d.
Regina	549	7,1	n.d.	n.d.	n.d.
Halifax	544	3,4	0	0	0
Hull	430	8,1	0	0	0
St. Catharines–Niagara	411	6,4	0	0	0
Victoria	406	2,2	0	0	0
Trois-Rivières	248	5,4	0	0	0
St. John's	194	3,1	0	0	0
Chicoutimi–Jonquière	165	4,7	0	0	0
Saint-Jean	161	5,2	0	0	0
Windsor	147	2,8	0	0	0
Sudbury	83	3,5	0	0	0
Thunder Bay	52	2,1	0	0	0
Total, ensemble de RMR	39 686	8,9	1	24	198

Source : Statistique Canada, Bulletin statistique de la construction.

Note : Les données sur les constructeurs de maisons isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.
[a] Les grands constructeurs sont ceux qui construisent 100 maisons unifamiliales isolées ou plus.
n.d. désigne un petit nombre de grands constructeurs dont les données ne sont pas indiquées pour des raisons de confidentialité.

- par ailleurs, à Oshawa, la taille moyenne des constructeurs est supérieure à ce que l'on attendrait.

Manifestement, des facteurs autres que la taille du marché influencent la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales dans les marchés métropolitains [4]. Cette industrie est très compétitive, même dans les marchés qui comptent relativement plus de gros entrepreneurs.

■ Une forte concentration de la production entre quelques entreprises d'une même industrie n'est pas souhaitable, puisque ces situations présentent des possibilités de collusion dans l'établissement des prix, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur les consommateurs par la hausse des prix et la baisse de la production.

Pour que les entreprises puissent exercer ce pouvoir, toutefois, il faut certains préalables, notamment un marché bien défini sans solution de rechange à proximité. Dans le cas des logements unifamiliaux neufs, le parc de logements, locatifs ou non, constitue une solution de remplacement. En outre, il faudrait que la propriété soit concentrée dans certains marchés pour que les grands constructeurs aient ce pouvoir de collusion.

Dans l'industrie de la construction de maisons unifamiliales, la concentration est surtout prononcée dans trois régions métropolitaines : Ottawa, Winnipeg et Toronto. En 1984 à Ottawa, huit grands constructeurs rendaient compte de près des deux tiers des maisons unifamiliales construites; à Winnipeg, cinq grandes entreprises ont produit 52 p. 100 des maisons tandis qu'à Toronto, 24 grandes entreprises construisaient le quart des maisons. Comme l'ont signalé J.R. Markusen et D.T. Scheffman, ces rapports ne sont pas jugés suffisants pour permettre à quelques grandes entreprises de contrôler la production, et donc les prix, dans le marché des maisons unifamiliales neuves : «lorsque les quatre grands détiennent moins de 70 p. 100, cela ne suffit pas en général à donner lieu à des accusations de pouvoir sur le marché» [5] [traduction].

L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES À LA FIN DE LA SECONDE GUERRE MONDIALE

On peut dire que l'industrie de la construction de maisons unifamiliales en était, à la fin de la Seconde Guerre mondiale, à ses premiers balbutiements [6].

Une industrie dominée par de petites entreprises

Bien qu'il n'existe aucune statistique globale sur les entreprises qui produisaient les maisons unifamiliales neuves pendant et avant la guerre, les renseignements fragmentaires dont nous disposons montrent bien que la plupart des logements étaient construits par de très petites entreprises.

Dans un article paru en 1943 dans *Canadian Business*, Leonard Knott fait remarquer que l'industrie de la construction domiciliaire était contrôlée par «... peut-être 20 000 ou 30 000 petits entrepreneurs — des gens qui aiment travailler à leur propre compte, qui aiment construire et qui disposent d'un capital suffisant pour construire une ou deux maisons, ou un petit immeuble d'habitation sans faire faillite, ou qui peuvent emprunter ce capital.» [7] [traduction]. Selon Knott, il existait certains constructeurs importants (comme *Foundation Company of Canada* et *Carter Halls Aldinger*), «mais toutes les maisons construites par les gros entrepreneurs au cours d'une année normale n'atteignent vraisemblablement pas 10 p. 100 du total des maisons construites au Canada» [traduction].

Dans un ouvrage paru en 1948 et intitulé *Houses for Canadians*, Humphrey Carver abonde dans le même sens que Knott et considère l'industrie comme dominée par les petits constructeurs : «La construction domiciliaire n'a pas attiré de grandes entreprises et le champ a été laissé presque entièrement libre aux petits constructeurs... » [8] [traduction].

Malheureusement, ni l'un ni l'autre de ces auteurs ne précise ce qu'il entend par un grand ou un petit entrepreneur.

La dépression et la guerre ont laissé une demande insatisfaite en héritage

La production de logements neufs avait été ralentie au Canada par la dépression des années 30, surtout au début de cette décennie, et par l'obligation d'orienter sur l'effort de guerre les ressources économiques et la main-d'œuvre du Canada au début des années 40. Dans les cinq années précédant la guerre, on achevait en moyenne 41 400 logements par année. Entre 1940 et 1944, le chiffre était de 42 800 logements [9].

Un rapport publié en mars 1944 par le sous-comité du logement et de l'urbanisme du Comité consultatif de la restauration (communément appelé rapport Curtis) quantifiait les besoins en matière de logement pour la période d'après-guerre [10]. Le rapport donnait une définition large de ces besoins : les nouveaux logements nécessaires pour remplacer les logements de mauvaise qualité et réduire le surpeuplement, pour combler le déficit de logements qui s'était accumulé au cours de la guerre et pour satisfaire les besoins suscités par la croissance démographique dans l'après-guerre. Le comité recommandait une cible de 700 000 logements pour la première décennie d'après-guerre (soit en moyenne 70 000 logements par année). En fait, un total de 782 000 logements neufs ont été construits au cours de cette décennie.

La construction à grande échelle et la préfabrication étaient jugées nécessaires pour répondre aux besoins de l'après-guerre en matière de logement

On s'inquiétait beaucoup à l'époque de la capacité de l'industrie de la construction de répondre au défi de l'après-guerre, soit la réduction des coûts de construction. Faire construire des maisons pour les louer effectivement 12 $ par mois ou moins, c'était un défi pour les programmes d'après-guerre auxquels il fallait appliquer plusieurs mécanismes de réduction des coûts. Même les maisons destinées aux propriétaires-occupants n'attireraient pas des secteurs importants de la population à moins que les dépenses de la construction ne soient beaucoup plus faibles que précédemment [11].

Selon le rapport Curtis, il était généralement accepté qu'il y aurait un fort marché pour le logement financé par le secteur privé dans la période d'après-guerre si les coûts étaient réduits [12]. Toutefois, le rapport ajoutait que l'efficacité de l'industrie de la construction domiciliaire était en doute [13].

Les préoccupations en ce qui concerne l'efficacité de l'industrie de la construction domiciliaire ont été énoncées de façon concise par le sous-ministre fédéral des Finances, W.C. Clark (le logement relevant alors du ministère des Finances). M. Clark a examiné les causes sous-jacentes du coût élevé du logement (soit le coût de la construction, le coût du terrain, le coût du financement, les attitudes du public et la réglementation) et a surtout formulé des reproches à l'endroit des coûts élevés de construction résultant de la désuétude de l'industrie :

> «Peut-être la plus importante de ces causes, et en tout cas la plus évidente, est le coût élevé de construction qui découle du fait que l'industrie n'a guère modifié sa forme d'organisation ni ses processus techniques par rapport à ce que connaissaient nos ancêtres avant la révolution industrielle. À une époque où la production mécanique, la normalisation et les progrès technologiques révolutionnent tous les autres processus importants de fabrication, la construction des maisons demeure un processus localisé et artisanal.» [14] [traduction]

Clark se plaignait du fait que l'industrie de la construction domiciliaire n'avait pas atteint la maturité technologique des autres composantes de l'industrie de la construction qui concevaient et construisaient des gratte-ciel modernes et des ponts. Il se disait frustré du fait que les grandes entreprises de construction, qui se situaient à la fine pointe de la technologie moderne, ne s'étaient pas occupées de la construction de logements.

> «Elles ont négligé les possibilités qu'offre l'organisation et la promotion, les méthodes à grande échelle, des ressources financières suffisantes et la science moderne, à la tâche de fournir un abri convenable et économique aux familles à revenu faible et moyen.» [15] [traduction]

> «C'est certes là un défi urgent pour l'industrie de la construction. C'est un défi que de rendre la construction domiciliaire aussi efficace que ce jeune maraudeur, l'industrie de l'automobile, qui absorbe une part de plus en plus grande des dollars consacrés à la consommation à la poursuite d'un objectif social beaucoup moins important que le logement.» [16] [traduction]

Toutefois, ce n'est pas tout le monde qui estimait que les producteurs de maisons à grande échelle étaient plus efficaces que les petits constructeurs. Comme le signale Carver, les constructeurs organisés soutenaient que :

> «On croit généralement que le constructeur spéculateur à petite échelle, capable de produire de cinq à douze maisons par année, peut fonctionner plus économiquement qu'une grande organisation qui doit avoir recours à des cadres grassement payés et ouvrir un bureau au centre-ville avec un personnel de dessinateurs et de sténographes.» [17] [traduction]

La préfabrication ne soulevait pas non plus l'enthousiasme de tout le monde :

> «Même si l'étoile de la préfabrication brille toujours d'un vif éclat à l'horizon, il faut bien avouer, si l'on veut être réaliste, qu'elle est encore très éloignée.»[18] [traduction]

Toutefois, dans les cercles influents du gouvernement fédéral, on voyait nettement dans la préfabrication la voie de l'avenir. Comme devait l'écrire Carver plusieurs années plus tard :

> «Une fois l'urgence passée, l'attention s'est portée sur l'objectif central de la période d'après-guerre : créer une industrie de production de masse de logements à partir des rares entreprises artisanales qui avaient survécu à la guerre.» [19] [traduction]

On estimait généralement à l'époque qu'une industrie du logement plus efficace permettrait de diminuer les coûts globaux du logement et donc d'aider à satisfaire les besoins des Canadiens à faible revenu tout en relevant le défi de pourvoir aux besoins généraux de l'après-guerre en matière de logement et en surmontant le problème de la sous-production, hérité de la guerre.

Wartime Housing Limited — le premier et le seul super constructeur-promoteur résidentiel du Canada

Alors qu'on reprochait à l'industrie privée de la construction de maisons la domination des entreprises et des méthodes inefficaces de production, un super constructeur-promoteur, la *Wartime Housing Limited (WHL)* créée par le gouvernement fédéral en 1941, travaillait avec acharnement à appliquer bon nombre des changements liés à l'échelle des opérations que l'on préconisait pour l'industrie privée de la construction domiciliaire [20]. La *WHL* était effectivement un organisme national de construction de maisons à grande échelle, chargé d'acquérir les terrains, de construire et de gérer les logements [21].

La *WHL* a été créée en février 1941 comme société d'État fédérale. Son mandat était de fournir des logements locatifs aux travailleurs de guerre (qui produisaient des munitions, des navires et d'autre matériel de défense) dans les régions où l'on constatait une pénurie de logements. Entre 1941 et 1945, la *WHL* a terminé un total de 16 849 logements locatifs (presque tous des maisons unifamiliales isolées). Les grandes années de production ont été 1942 et 1943, avec une production de 7 635 et 6 326 maisons respectivement. Entre 1944 et 1946, 8 902 autres maisons ont été construites pour loger en permanence les familles des soldats revenus de la guerre.

Un entrepreneur bien connu de Hamilton, Joseph M. Pigott, a été nommé président de la *Wartime Housing Limited*. Le conseil d'administration comprenait des représentants de l'industrie du logement, du monde des affaires et du monde syndical. Le siège social était situé à Toronto mais les opérations étaient décentralisées — il y a eu jusqu'à 51 succursales qui surveillaient des travaux dans 73 municipalités.

Dès le départ, il a fallu prendre un certain nombre de décisions majeures : le genre de logement, les méthodes de construction et les méthodes de fonctionnement. Deux modèles de base ont été adoptés après étude par les principaux groupes d'architectes et d'ingénieurs : un pavillon de deux chambres à coucher et une maison à deux étages de quatre chambres à coucher. Les maisons devaient avoir un caractère temporaire (pour réduire les coûts) et n'avaient donc ni sous-sol ni système de chauffage; elles devaient être démolies après la guerre (ce qui ne s'est pas produit).

À partir de ces modèles, il était possible de normaliser les détails de construction, ce qui permettait des économies. La *WHL* a acheté un volume considérable de matériaux à des prix favorables, négociés surtout par le ministère des Munitions et des Approvisionnements. La disponibilité de ces matériaux et leur prix étaient ensuite communiqués aux entrepreneurs qui soumissionnaient. La *WHL* utilisait une technique novatrice de semi-fabrication. Les entrepreneurs de la *WHL* «fabriquaient sur place, en atelier, des panneaux

normalisés de contreplaqué pour les planchers, les murs, les toits, les cloisons et les plafonds; ensuite ils érigeaient et finissaient la maison sur le chantier avec une célérité très remarquable» [22] [traduction].

La *WHL* commençait par étudier la situation du logement dans les régions où étaient situées des industries de guerre, puis entreprenait des travaux de construction dans les municipalités où il y avait pénurie de logements. Elle réunissait les terrains au moyen d'accords avec les municipalités, en expropriant les propriétaires ou en utilisant des terrains fédéraux excédentaires. Au besoin, la *WHL* se chargeait de viabiliser les terrains.

Les contrats accordés par la *WHL* étaient considérables. Par exemple, des contrats de 302 et 450 maisons ont été autorisés en 1941 et 1942 à North Vancouver. Un total de 300 maisons ont été autorisées à Richmond (C.-B.) en 1942 pour les ouvriers de la *Boeing Aircraft*.

Un certain nombre d'entrepreneurs locaux ont reçu des contrats de la *WHL*. Il s'agissait à toutes fins utiles d'entrepreneurs généraux. L'entreprise locale *Smith Brothers and Wilson*, alors bien connue, a construit les logements des trois ensembles mentionnés ci-dessus. La *Bird Construction*, de Winnipeg, a construit un nombre substantiel de logements dans les Prairies et la *Eastern Woodworkers Limited* de New Glasgow (Nouvelle-Écosse) a obtenu son premier contrat de la *WHL* pour la construction de 250 maisons dans la région de New Glascow.

La *WHL* jouissait d'un certain nombre d'avantages par rapport aux constructeurs de maisons unifamiliales du secteur privé dans la période d'après-guerre, notamment : un marché considérable et garanti pour un produit normalisé, l'accès facile aux terrains (au besoin par expropriation), aux matériaux frappés de pénurie à un coût relativement faible, et au capital; et elle n'avait guère besoin de se préoccuper des bénéfices.

EXPANSION RAPIDE DE L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES APRÈS LA GUERRE

Comme nous l'avons déjà dit, on craignait beaucoup après la guerre que l'industrie ne soit pas en mesure de produire le nombre de maisons unifamiliales abordables nécessaire en raison de l'arriéré créé par la dépression et la guerre, mais aussi en raison de la croissance d'après-guerre. Elle y a pourtant réussi.

L'expansion de la taille des entreprises

Entre 1945 et 1954, on a assisté non seulement à une augmentation rapide du nombre d'entreprises de construction domiciliaire, mais aussi à une expansion de la taille de certaines entreprises et à l'apparition de quelques nouvelles entreprises qui tentaient de fonctionner à grande échelle. Toutefois, la production était toujours dominée par un grand nombre de petites entreprises.

O.J. Firestone, ancien conseiller économique de la SCHL, remarque dans un ouvrage paru en 1951, *Residential Real Estate in Canada*, que bon nombre des maisons construites au Canada sont toujours construites par de petits entrepreneurs et par des ouvriers agissant comme entrepreneurs. Il signale cependant que des entreprises plus considérables ont vu le jour : «... il y a eu évolution ces quelques dernières années, quelques grands entrepreneurs s'attaquant à un certain nombre de grands lotissements» [23]. [traduction]

Une étude précieuse réalisée par la SCHL en 1951 et intitulée *Postwar Housebuilding in Canada: Cost and Supply Problems* fournit un éclairage supplémentaire sur la nature de la croissance de l'industrie de la construction domiciliaire au début de l'après-guerre.

Selon cette étude, la période de 1945 à 1950 a été marquée par une expansion du nombre d'entreprises. Une forte proportion d'entre elles étaient des constructeurs spéculateurs à distinguer des entrepreneurs plus expérimentés et «consciencieux» qui étaient en affaires dans l'entre-guerre. En outre, «... l'offre d'entrepreneurs compétents a été diluée par l'arrivée d'ouvriers qui n'avaient guère d'expérience de la gestion» [24] [traduction]. Selon cette étude de la SCHL, ces années ont été marquées non seulement par l'arrivée d'entrepreneurs et de gestionnaires inexpérimentés dans l'industrie du logement, mais aussi par l'expansion de l'échelle des entreprises existantes. L'étude signale également certaines tentatives isolées de fonctionner à grande échelle, y compris l'utilisation de certaines techniques de montage, mais ces tentatives étaient rares.

Selon un autre document de la SCHL, l'industrie de la construction domiciliaire comptait au milieu des années 50 quelques grands entrepreneurs généraux, en

plus des constructeurs marchands et à la commande, de même qu'un pot-pourri d'autres entreprises.

> «[L'industrie de la construction résidentielle]... comprend un certain nombre de gros entrepreneurs généraux qui ne sont ni continuellement ni entièrement engagés dans la construction résidentielle; un groupe beaucoup plus important de bâtisseurs-marchands qui construisent surtout, mais non uniquement, pour la spéculation; un groupe de bâtisseurs qui limitent leur activité à du travail fait par contrat; et un très grand nombre d'autres personnes qui n'entrent dans aucune de ces catégories mal définies. Parmi ce nombre, on trouve des bâtisseurs-propriétaires et un grand nombre d'autres bâtisseurs dont la participation dans l'industrie, en tant qu'entrepreneurs, est d'un caractère temporaire ou intermittent.» [25]

Les données totalisées par la SCHL sur les constructeurs s'occupant surtout de construction spéculative en vertu de la LNH montrent que les grands constructeurs étaient devenus une partie importante de l'industrie au milieu des années 50 [26]. Les 85 entreprises qui ont construit au moins 100 maisons financées par la LNH en 1955 rendaient compte de 39 p. 100 de la production totale des 1 699 constructeurs étudiés (un grand constructeur étant défini comme celui qui construit au moins 100 maisons par année). Les grands constructeurs ont construit en moyenne 171 maisons chacun en 1955.

Il est intéressant de constater qu'on dénombrait un plus grand nombre de grands constructeurs au milieu des années 50 que 30 ans plus tard (d'après les données sur les permis de construction, Statistique Canada estime qu'il y avait en 1985 70 grandes entreprises de construction de maisons unifamiliales dans les régions métropolitaines de recensement, où l'on devrait retrouver la presque totalité des grands constructeurs).

Tableau 7. Les constructeurs de maisons unifamiliales selon l'importance des activités en vertu de la LNH Canada, 1955

Nombre de logements terminés en vertu de la LNH en 1955	Nombre de constructeurs	Nombre de logements terminés
	Pourcentage	
1 à 6 logements	42	6
7 à 24 logements	36	22
25 à 99 logements	17	33
100 logements ou plus	5	39
Total	100	100

Source : SCHL, Logement et accroissement urbain au Canada, *1956, p. 16.*

Note : Les données pour l'ensemble des constructeurs de maisons servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

Il y avait également un nombre considérable d'entreprises de taille moyenne. Sur les 1 699 constructeurs répertoriés par la SCHL, 283 (soit 17 p. 100) ont construit de 25 à 99 maisons en vertu de la LNH en 1955.

Toutefois, la plupart des constructeurs étaient de petites entreprises produisant moins de 25 maisons. Les petits entrepreneurs constituaient plus des trois quarts de l'ensemble mais ont construit moins de 30 p. 100 des maisons LNH.

Profil de quatre grands constructeurs

L'industrie de la construction de maisons unifamiliales a répondu au défi de la période suivant immédiatement la guerre — on a produit un grand nombre de maisons neuves, abordables pour un vaste segment de la population canadienne. À cet égard, les constructeurs ont beaucoup profité de la mise en place de l'assurance LNH, avec ses versements initiaux modiques, de la participation (temporaire) des banques à charte aux prêts LNH et des programmes de prêts directs lancés par la SCHL en 1957.

Quelles étaient les caractéristiques des constructeurs qui ont connu une grande expansion? Avaient-ils des traits en commun? Ont-ils pu se maintenir à long terme? Pourquoi n'est-il apparu aucune super entreprise de construction? C'est pour aider à répondre à ces questions que nous présentons brièvement le profil de quatre grands entrepreneurs. Ces entreprises ont été choisies de façon à représenter une certaine diversité géographique de même que les différences en ce qui concerne l'attachement à long terme à l'industrie de la construction domiciliaire.

Rex Heslop Homes Ltd. : Rex Heslop appartenait à une famille de constructeurs de maisons [27]. Son grand-père et son père avaient été des constructeurs-marchands (son père avait fait faillite dans les années 30). Heslop travailla dans la construction au début des années 20, mais occupa par la suite plusieurs emplois. Il revint à Toronto en 1943 et décida de se lancer dans la construction de maisons.

Il construisit ses quatre premières maisons en 1944 — dont une pour sa famille — sur des terrains achetés à bon marché de la municipalité de Long Branch qui

les vendait pour défaut de paiement de taxes. Sa première audace date de 1947. Ayant obtenu une marge de crédit de 2 000 $ de sa banque, il acheta des terrains et commença à construire six maisons de 7 000 $ en vertu de la LNH. Prenant de l'expansion, il acheta six autres terrains, puis 12 autres. Ensuite il acheta des terrains pour les aménager. Bientôt, 100 maisons étaient en construction. La clé du succès étant le volume et la rapidité des ventes, il construisait des maisons à bon marché. Au moment où ce lotissement a été terminé en 1951, il était devenu millionnaire.

Heslop était prêt à tenter un autre grand coup. Il n'était pas motivé par l'appât du gain mais bien, semble-t-il, par la satisfaction personnelle qu'apporte la création d'une ville intégrée; son premier projet avait été un lotissement résidentiel. Dans les environs de la ville de Toronto, le prix des terrains grimpait et la bureaucratie municipale commençait à faire problème. Heslop finit par choisir 100 acres dans Etobicoke nord (au bout de quelques années, il possédait plus de 1 000 acres). Son choix était judicieux. Les usines de fabrication d'avions de l'aéroport de Malton, situées à proximité, fournissaient un marché presque captif pour les nouveaux logements LNH destinés aux travailleurs de la défense. En outre, l'autoroute 401, alors en construction, allait relier l'emplacement au reste de la région de Toronto. C'était la fondation de Rexdale. Heslop a trouvé dans la municipalité d'Etobicoke un appui solide pour son plan de création d'un aménagement intégré, comprenant de nombreuses industries.

De constructeur résidentiel qu'il était, Heslop était devenu en 1955 un promoteur foncier puis un promoteur de terrains industriels et commerciaux. Selon le *National Builder*, à cette époque Heslop avait fait construire plus de 2 000 maisons en moins d'une décennie [28].

Heslop quitta Rexdale au milieu des années 50 et acheta 1 750 acres à Georgetown en vue de créer une ville de 20 000 habitants. Au total, 3 600 maisons, 500 acres de terrains industriels et un grand centre commercial faisaient partie du nouveau secteur appelé Delrex. Delrex englobe toujours une portion importante de Georgetown. L'entreprise de Heslop a depuis cessé ses activités; quant à Heslop lui-même, on croit qu'il est semi-retraité.

CAMPEAU CORPORATION : Robert (Bob) Campeau commença à construire à Ottawa en 1949 à très petite échelle [29]. Il avait constaté l'existence de débouchés pour des maisons unifamiliales isolées et son objectif était de construire des maisons de qualité au plus bas prix possible. Ayant compris qu'il lui faudrait des fonds pour construire un grand nombre de maisons, il profita d'un contrat du ministère de la Défense nationale pour la construction de 134 maisons à Uplands. Il construisit également des ensembles locatifs d'immeubles de six logements en vertu du programme de garantie de revenu locatif de la SCHL et les vendit à des investisseurs, générant encore une fois des fonds. Étant donné la pénurie de terrains à construire dans la région d'Ottawa, il commença très tôt à acheter et à aménager des terrains résidentiels.

Chaque fois que Campeau voyait l'occasion de réaliser des profits en construction, il la saisissait. Il mit sur pied une entreprise de matériaux de construction au milieu des années 50, engagea un architecte et constitua son propre personnel de vente, chaque fois qu'il sentait la possibilité de bénéfices.

Il introduisit des techniques de construction de masse dès le départ et il était extrêmement conscient des coûts. Bon nombre de ses idées provenaient des États-Unis. Par exemple, il commença à fabriquer et à installer des fermes de toit après les avoir vues en Floride. Il a également été le premier constructeur nord-américain à se servir d'une grue-tour pour construire des appartements en hauteur. Il avait compris les avantages de la normalisation. N'utilisant que quatre ou cinq modèles de base, il pouvait commander des matériaux en grande quantité et rendre la main-d'œuvre plus efficace. Il commença à fabriquer des panneaux de mur au cours des mois d'hiver en prévision de la saison de construction du printemps; ses maisons arrivaient donc sur le marché avant celles de ses concurrents. Sa production de logements neufs atteignit même 1 000 logements certaines années. Au total, il ajouta quelque 16 000 logements au parc d'Ottawa. Dans les années 50, presque toutes ces constructions étaient financées par des prêts assurés en vertu de la LNH. Campeau aimait bien s'occuper lui-même de ses affaires, mais il a également su attirer des cadres supérieurs compétents.

Avec les années, la *Campeau Corporation* est devenue une grande société immobilière diversifiée œuvrant à la fois au Canada et aux États-Unis. L'entreprise a cessé la construction de maisons au début des

années 80 et se concentre maintenant surtout sur des opérations immobilières commerciales.

QUALICO DEVELOPMENTS : David Friesen, jeune avocat de Winnipeg, éprouvait des difficultés à établir un cabinet d'avocats après la guerre. Il comprit les possibilités qu'offrait la construction de maisons [30]. Il acheta un terrain et fit construire sa première maison par un charpentier. Après une brève association avec un entrepreneur (Friesen était comptable et directeur général), il fonda *Quality Construction* (prédécesseur de *Qualico Developments*) en 1951. L'entreprise construisit deux maisons la première année mais, après une expansion rapide, construisait environ 300 maisons par année au milieu des années 60.

Friesen n'était pas constructeur de profession; il lui fallait donc engager des compétences dans ce domaine. Friesen semble avoir un certain nombre de traits en commun avec Bob Campeau à ses débuts, bien que la carrière des deux hommes soit totalement indépendante. Friesen comprit les avantages d'un produit normalisé. Il étudiait les nouvelles techniques de production et adoptait les idées qui semblaient justifiées. Il apprit beaucoup sur la production de masse de maisons de Muttart et de Keith, deux grandes entreprises de construction qui avaient vu le jour à Calgary. Il créa une usine pour la fabrication de panneaux et de composantes qui étaient ensuite emmenés sur les lieux.

Les terrains ne faisaient pas problème pour Friesen puisque les municipalités de Winnipeg avaient acquis beaucoup de terrains avant la guerre en raison des taxes impayées et agissaient également comme promoteurs fonciers. Il était extrêmement conscient des coûts, puisqu'il n'avait guère d'argent à ses débuts. Il payait les sous-traitants avec l'argent de la première avance sur hypothèque. À l'instar de Campeau, il avait surtout recours au financement LNH. Dès les débuts, il s'installa à Calgary, Edmonton, Regina et Vancouver.

La société s'est diversifiée dans les années 70 et est maintenant une grande entreprise immobilière de l'Ouest canadien. À la différence de *Campeau*, *Qualico* n'a pas délaissé la construction de maisons unifamiliales.

LUIGI BARONE GENERAL CONTRACTING : Luigi Barone est un personnage à part, responsable de la construction de plus de 5 000 maisons à Montréal, marché qui compte aujourd'hui peu de grands constructeurs [31]. Il passait pour quelque peu excentrique dans l'industrie du logement de Montréal. Contrairement à la plupart des grands constructeurs des années 50, Barone n'a jamais utilisé l'assurance LNH.

Barone est venu à Montréal d'Italie peu après la guerre. Il commença comme apprenti-plâtrier. Au bout de six mois, il estima qu'il connaissait suffisamment son métier et que l'heure était venue de réaliser son rêve, travailler enfin à son propre compte. Il était beaucoup plus entrepreneur qu'ouvrier.

Il commença par construire des triplex, alors que la mode était aux maisons unifamiliales isolées, sur des terrains achetés à la ville de Montréal dans l'Est de la ville. Il dirigeait tout lui-même; en 1956, alors qu'il construisait de 40 à 70 triplex, des petits magasins et des banques, il surveillait lui-même toute la construction et faisait tous les travaux d'administration et de comptabilité. Ce n'est qu'en 1958 qu'il commença à engager des employés de bureau. Barone intéressait une population ethnique frugale, car les acheteurs de ses propriétés savaient que les revenus locatifs couvriraient leurs frais.

En 1954, alors qu'il se remettait d'une fatigue excessive, il conçut l'idée de construire une ville complète à St-Léonard, idée à laquelle il donna suite.

Au début des années 70, il avait trop de maisons invendues et des terrains excédentaires, mais il a pu obtenir une aide financière d'Italie. Barone dirige toujours officiellement l'entreprise, bien qu'il passe une bonne partie de son temps à voyager et que ce soit surtout un de ses fils qui dirige l'entreprise.

Barone assurait une qualité élevée de construction et de finition. Il tentait également de répondre aux plaintes des acheteurs. Il a été l'un des premiers constructeurs à utiliser le chauffage électrique.

EN RÉSUMÉ : la prise de conscience des occasions qu'offre le marché, la disposition à agir, la disposition à étudier et à adopter de nouvelles idées et à se retirer à temps après une mauvaise décision, la volonté de réunir une bonne équipe de gestion et de ne pas hésiter à faire des coupures pour contrôler les coûts, telles semblent les caractéristiques communes des constructeurs qui ont connu une croissance rapide dans les années 50 et qui ont maintenu leur taille jusque dans les années 60.

L'essor avorté des super constructeurs

Comme nous l'avons déjà dit, un certain nombre de grands constructeurs de maisons unifamiliales sont entrés en scène dans les années 50. Certains, comme *Campeau*, ont atteint une taille considérable et rendaient compte d'une part prédominante de la production du marché local. Ils ne pouvaient croître davantage sans quitter leur propre marché. La fragmentation géographique du marché du logement canadien exigeait l'expansion vers d'autres marchés. Le super constructeur de maisons unifamiliales ne pouvait apparaître que si une même entreprise pouvait pénétrer plusieurs marchés du pays.

La fin des années 50 et le début des années 60 constituent une époque d'expansion pour de nombreuses entreprises de construction de maisons. Non seulement ont-elles diversifié leurs activités pour s'occuper de promotion foncière et de promotion d'immeubles d'habitation, non seulement ont-elles tenté d'augmenter leur part du marché local, mais un certain nombre d'entreprises ont pénétré d'autres marchés, souvent situés très loin de leur base.

L'expansion vers d'autres marchés semblait attrayante pour plusieurs raisons. La plus importante était que les grandes et moyennes entreprises avaient acquis un savoir-faire susceptible de leur faciliter l'accès à d'autres régions, surtout en comparaison de nouvelles entreprises qui songeaient à se lancer en affaires. Il y avait toutefois de nombreux obstacles, y compris le manque de connaissance du marché local (depuis les codes du bâtiment jusqu'aux particularités de la demande locale en passant par les sous-traitants).

De nombreuses entreprises ont effectivement tenté d'élargir leur marché au cours des années 50 et 60. *Campeau* s'est attaqué au marché de Montréal, *Quality Construction* à celui de Calgary en 1953, celui d'Edmonton en 1954, puis ceux de Regina et Vancouver. *Home Development* de Winnipeg s'est installée à Regina, Saskatoon, Moose Jaw et à la tête des lacs au cours des années 50 ainsi qu'à Thompson (Manitoba) en 1959. *Engineered Homes* de Calgary a commencé à construire dans les cinq grand centres des Prairies de même qu'à Red Deer, Medicine Hat et Lethbridge. *Shipp Corporation* de Toronto a construit des maisons à Sault-Sainte-Marie. La plus impressionnante tentative d'expansion a été celle de la *Consolidated Building Corporation (CBC)*, société constituée au milieu des années 50. À partir d'une solide base à Toronto, où elle construisait de grandes quantités de maisons à bon marché, la *CBC* s'est étendue à plusieurs autres régions, notamment Montréal et Vancouver. L'entreprise voulait devenir un constructeur national.

L'expansion vers d'autres marchés urbains n'était pas aussi facile qu'elle semblait l'être. Les maisons construites par *Campeau* à Montréal, inspirées de modèles populaires à Ottawa, n'intéressaient pas l'acheteur montréalais, d'autant plus que les prix de Campeau étaient supérieurs à ceux qu'offraient les constructeurs locaux de Montréal. *Quality Construction* s'est retirée de Regina parce que le marché n'était pas en mesure d'assurer les volumes recherchés. Quant à la *CBC*, elle a fini par se rabattre sur sa base de Toronto.

L'histoire de la *CBC* illustre les pièges auxquels s'expose le grand entrepreneur qui tente de rééditer sa réussite dans d'autres grands marchés. La *CBC* a connu une expansion rapide à Toronto dans les six premières années après sa constitution au milieu des années 50. Selon le *Canadian Builder*, l'entreprise a vendu 4 600 maisons au cours de ces six premières années [32]. En 1960-1961, l'entreprise a vendu 691 maisons dans son seul lotissement de *Bay Ridges* à Pickering (Ontario).

La clé de son expansion dans le marché torontois était le ciblage de son produit vers le bas de gamme, le fait de construire sur plusieurs emplacements en même temps et une campagne de publicité et de promotion à grande échelle. L'entreprise avait toutefois un organigramme très compliqué et ne construisait pas elle-même toutes les maisons. À *Bay Ridges*, elle avait concédé à quelque huit constructeurs le droit de construire des maisons sous le nom de *CBC*. La société semble avoir fait affaire de façon très novatrice. Lorsque la source de fonds LNH des prêteurs agréés s'est tarie en 1956, la *CBC* a entrepris de vendre ses produits à des propriétaires-demandeurs qui avaient obtenu leurs propres fonds LNH.

L'arrivée de la *CBC* dans le marché de Vancouver en 1964 permet de comprendre son mode de fonctionnement. Le *Canadian Builder* ne tarissait pas d'éloges à l'égard de la pénétration réussie du marché de Vancouver par la *CBC*.

«Le succès phénoménal de ventes de la *Consolidated Building Corporation* dans son nouveau lotissement

de *Richmond Gardens* près de Vancouver constitue une leçon de choses sur les débouchés qu'offre aujourd'hui le marché canadien à tout constructeur de maisons à grand volume qui est suffisamment bien organisé et dont la vision est assez vaste pour songer à s'installer dans plusieurs villes.» [33] [traduction]

Cette réussite tenait à plusieurs raisons, selon le *Canadian Builder*, notamment à l'avantage d'avoir le plus gros volume de tout constructeur de maisons du pays «avec une organisation efficace et simplifiée, disposant de fonds substantiels» [34]. [traduction] Toutefois, selon cette revue, le facteur-clé était la recherche de marché entreprise par la *CBC* et qui avait permis de découvrir que les constructeurs locaux ne s'intéressaient pas au bas de gamme. L'achat de matériaux en quantité aidait également à réduire les coûts.

La *CBC* avait acheté 150 acres de terrain à la municipalité de Richmond en vue d'y construire 900 maisons et voulait réaliser une «véritable collectivité». Deux annonces pleine page parurent dans les deux quotidiens la veille de l'ouverture de huit maisons spécimens. Le jour de l'ouverture, 13 000 personnes ont visité le chantier, suivies de 15 000 le lendemain. Un total de 160 maisons ont été vendues pendant les 20 premiers jours. Selon le *Canadian Builder*, la *CBC* avait l'intention de terminer l'ensemble en trois ans et négociait l'achat d'autres terrains dans la région de Vancouver.

Pourtant, trois ans plus tard, la *CBC* avait un déficit substantiel et un nouveau président (Lawrence Shankman). L'entreprise annonçait qu'elle restreindrait ses activités de construction de maisons unifamiliales à un seul lotissement en activité à Toronto et à Ottawa [35]. Elle cessa ses activités de construction de maisons à Montréal, Vancouver, Calgary, Hamilton et London.

Cette entreprise a découvert en 1966 que l'expansion n'est pas nécessairement synonyme de réussite. Le principal problème semblait être que «l'entreprise a connu une expansion trop considérable et trop rapide pour pouvoir faire face aux problèmes administratifs et aux problèmes de surveillance» [36] [traduction]. Les symptômes des problèmes exposés par le nouveau président étaient un système de comptabilité insuffisant, des problèmes de décentralisation de la gestion, des problèmes de main-d'œuvre à l'extérieur des villes et l'impossibilité de construire au rythme des ventes. La *Consolidated Building* décida de réduire son programme de construction à 300-600 maisons par année et de mettre davantage l'accent sur le développement foncier et la construction d'investissement.

Une thèse de *MBA* faite par Edmund Price en 1970 à l'université de Colombie-Britannique permet d'éclairer différemment les problèmes de la *CBC* à Vancouver [37]. Selon Price, la *CBC* «... a construit un certain nombre de maisons en 1964 pour finalement quitter les lieux, laissant son ensemble à demi-terminé et en butte à une forte publicité négative» et «... le public et les médias ont été unanimes à critiquer la qualité de la construction et la monotonie du style» [38] [traduction]. Price écrit que «... la mauvaise publicité résultait en partie d'une erreur de jugement quant à l'acceptation des lotissements par le grand public...» et «un autre facteur qui a pu jouer est l'absence de recherche de marché sur les goûts et les préférences de la région...» [39] [traduction]. Il y avait également le problème de la pénurie de main-d'œuvre.

Il apparaît clairement que l'expansion vers des marchés peu connus peut comporter des risques. Jetant un coup d'œil en arrière sur l'industrie du logement, Clifford Fowke résume comme suit la situation :

> «Certaines entreprises ont tenté de fonctionner simultanément dans diverses villes canadiennes. Elles ont presque toutes déposé leur bilan, faute de connaissance des habitudes et des préférences locales, obstacles que les entreprises d'aujourd'hui peuvent facilement surmonter.» [40] [traduction]

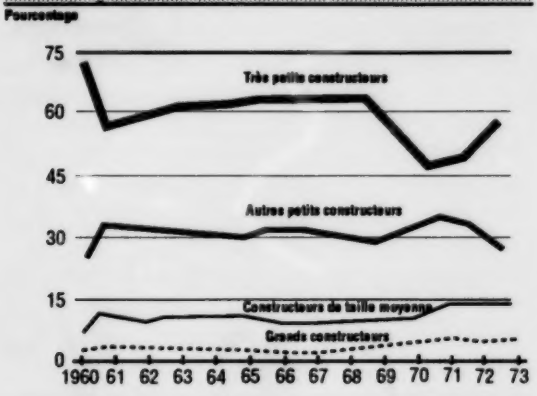
DÉCLIN DE L'INFLUENCE DES GRANDS CONSTRUCTEURS DANS LES ANNÉES 60

La baisse du nombre de maisons unifamiliales construites au début des années 60 et les années de stabilité qui ont suivi ont eu des répercussions sur la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales.

Rôle moins important des grands constructeurs dans les années 60

La comparaison des données de 1955 de la SCHL sur la structure des constructeurs de maisons LNH et des données annuelles disponibles à compter de 1960 porte à croire que ce sont surtout les grands constructeurs qui ont souffert d'une conjoncture moins favorable [41].

Figure 6. Proportion des constructeurs de maisons unifamiliales selon l'importance des activités en vertu de la LNH, Canada, 1960–1973



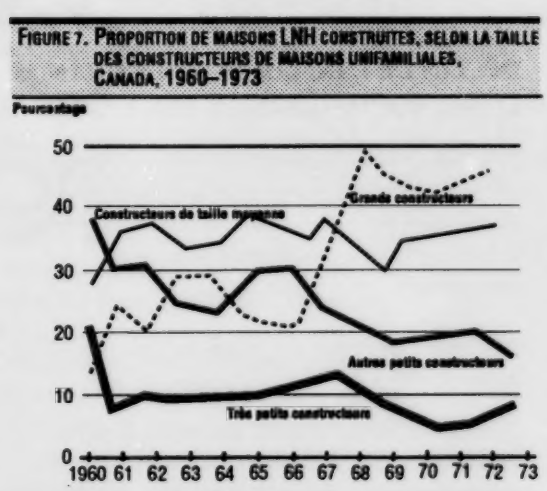
Source : SCHL, Statistique du logement au Canada.

Note : Les données pour les constructeurs de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

La part des nouvelles maisons unifamiliales LNH construites par les grands constructeurs (ceux qui produisent 100 maisons ou plus par année) n'a jamais dépassé 30 p. 100 pendant la plupart des années 60, alors qu'elle était de 39 p. 100 selon les statistiques de 1955.

La part de marché des constructeurs de taille moyenne (ceux qui construisent de 25 à 99 maisons par année) est demeurée stable pendant les années 60 à environ 35 p. 100 du total des maisons LNH construites. Cette proportion est à peu près la même qu'en 1955.

Figure 7. Proportion de maisons LNH construites, selon la taille des constructeurs de maisons unifamiliales, Canada, 1960–1973



Source : SCHL, Statistique du logement au Canada.

Note : Les données sur les constructeurs de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

Tableau 8. Constructeurs de maisons unifamiliales selon l'importance des activités en vertu de la LNH et la province, 1960–1964

Province[a]	Nombre de maisons financées par des prêts LNH au constructeur: 1 à 25 logements	26 à 100 logements	Plus de 100 logements	Total
	Pourcentage des constructeurs			
Terre-Neuve	99	1	0	100
Nouvelle-Écosse	95	5	0	100
Nouveau-Brunswick	92	8	0	100
Québec	88	11	1	100
Ontario	89	9	2	100
Manitoba	91	7	2	100
Saskatchewan	79	20	1	100
Alberta	89	8	3	100
Colombie-Britannique	98	1	1	100
Canada	90	9	1	100
	Pourcentage des maisons			
Terre-Neuve	84	16	0	100
Nouvelle-Écosse	71	29	0	100
Nouveau-Brunswick	55	45	0	100
Québec	43	42	15	100
Ontario	37	31	32	100
Manitoba	38	25	37	100
Saskatchewan	32	63	5	100
Alberta	38	32	30	100
Colombie-Britannique	69	13	18	100
Canada	41	34	25	100

Source : SCHL, Statistique du logement au Canada, *divers numéros.*

Note : Les données pour les constructeurs de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales. Ne comprend que les maisons unifamiliales isolées financées par des prêts LNH aux constructeurs. Les maisons construites par le constructeur mais financées par des prêts LNH consentis au propriétaire et les autres maisons construites par les constructeurs mais non financées en vertu de la LNH sont exclues.

[a] Les données de l'Île-du-Prince-Édouard ne sont pas disponibles.

La diminution de la part de marché des grands constructeurs dans les années 60 par rapport au milieu des années 50 se traduit par un accroissement de la part des petits constructeurs (ceux qui construisent moins de 25 maisons par année).

Malgré le rôle réduit des grands constructeurs, leur production moyenne n'a pas baissé dans les années 60 par rapport au milieu des années 50. Elle se situe entre 170 et 225 maisons par année pendant les années 60 tandis que la moyenne de 1955 était de 171 maisons.

Les grands constructeurs sont concentrés en Ontario, au Manitoba et en Alberta au début des années 60

La structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales diffère considérablement d'une province à l'autre, de nos jours aussi bien qu'au début de la période d'après-guerre.

Voici certaines des principales différences constatées au début des années 60. Les données portent sur la période 1960-1964 dans son ensemble, afin d'éliminer les distorsions que pourraient comporter les chiffres d'une seule année. Les données portent uniquement sur les prêts LNH aux constructeurs.

Dans la première moitié des années 60, l'industrie de la construction de maisons était dominée à Terre-Neuve par les petits constructeurs. La province ne comptait qu'un seul constructeur de taille moyenne en activité pendant une année et aucun grand constructeur.

Les petits constructeurs prédominaient également en Nouvelle-Écosse. Toutefois, les constructeurs de taille moyenne rendaient compte de plus du quart du total des maisons construites. Il n'y avait aucun grand constructeur à l'époque.

Les petits constructeurs étaient le groupe le plus important au Nouveau-Brunswick, suivis par les constructeurs de taille moyenne. Comme dans les deux autres provinces de l'Atlantique, il n'y avait au Nouveau-Brunswick aucun grand constructeur au début des années 60.

Les constructeurs de taille moyenne et les petits constructeurs avaient une importance à peu près égale au Québec au début des années 60. Le Québec comptait également un petit nombre de grands constructeurs LNH — bien que leur production moyenne ait été inférieure à celle de leurs homologues ontariens (les grands constructeurs du Québec construisaient en moyenne 166 maisons LNH par année au cours de la première année des années 60, par rapport à 221 en Ontario).

Les grands constructeurs étaient plus importants en Ontario où ils rendaient compte de près du tiers des maisons LNH construites; toutefois, les entrepreneurs de taille moyenne et les petits entrepreneurs rendaient compte d'une part importante de l'ensemble des logements neufs construits en vertu de la LNH.

La situation était semblable au Manitoba et en Alberta où les grands constructeurs rendaient compte de 30 à 40 p. 100 des maisons construites en vertu de la LNH au début des années 60. Au Manitoba, néanmoins, la part de marché des grands constructeurs a augmenté de façon significative pour atteindre près des deux tiers à la fin des années 60.

Sur le plan de la production, les constructeurs de taille moyenne constituaient le groupe le plus important en Saskatchewan, mais il y avait une ou deux grosses entreprises.

Quant à la Colombie-Britannique, elle comptait un petit nombre d'entreprises de grande taille et de taille moyenne, mais la production de logements était dominée par les petites entreprises (qui ont construit environ 70 p. 100 de l'ensemble des maisons LNH neuves). La part des entreprises de taille moyenne a augmenté dans cette province au cours de la décennie.

AUGMENTATION DE LA PART DE MARCHÉ DES GRANDS CONSTRUCTEURS DE MAISONS UNIFAMILIALES AU DÉBUT DES ANNÉES 70

Les années 70, surtout la première moitié de cette décennie, étaient une époque où les grands constructeurs avaient beaucoup d'occasions de prendre de l'expansion. S'il y avait des économies d'échelle dans la construction de maisons, elles auraient dû porter fruit entre 1971 et 1976.

Les grands constructeurs prennent de l'importance

Si ce sont les grands constructeurs qui ont surtout été touchés par le ralentissement de la construction

Tableau 9. Ventes résidentielles estimatives des dix principales sociétés immobilières ouvertes, Canada, 1976

Société	Nombre de logements
Nu-West	4 000
Genstar	3 500
Groupe Prusac[a]	2 500
Victoria Wood	2 000
Bramalea	1 100
Cadillac Fairview	1 100
Campeau	1 100
Richard Costain	800
Daon	800
Consolidated Building	800
Total	17 700

Source : Ira Gluskin, La Corporation Cadillac Fairview Ltée, *Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés, janvier 1976, p. 134.*

[a] Partiellement privée.

domiciliaire au début des années 60, ce sont également eux qui ont le plus bénéficié de la recrudescence des mises en chantier de maisons unifamiliales amorcée à la fin de cette décennie. Pendant les quatre premières années de la décennie des années 70, la part de marché des grands constructeurs LNH dépassait 40 p. 100, soit un peu plus que le chiffre de 1955.

Selon les renseignements dont nous disposons, les grandes entreprises étaient toujours concentrées dans trois provinces : l'Ontario, l'Alberta et le Manitoba.

Apparition d'un certain nombre de sociétés ouvertes

On estime que les ventes des dix principales sociétés ouvertes de construction domiciliaire du Canada s'établissaient à 17 700 logements en 1976 (il s'agit surtout de maisons unifamiliales, mais ce chiffre comprend également certains logements en copropriété). Toutefois, ces dix entreprises n'avaient pas une part prépondérante du marché. Leurs ventes équivalaient à 13 p. 100 de l'ensemble des maisons unifamiliales mises en chantier au Canada à l'époque et à 6 p. 100 de l'ensemble des mises en chantier.

Ira Gluskin souligne que l'industrie canadienne du logement se rationnalise lentement [42]. Il estime qu'en 1971, les dix principales sociétés ouvertes ont produit environ 5 000 logements, soit environ 3 p. 100 du total des mises en chantier; on constate donc une tendance à la concentration, mais à partir d'une base très restreinte [43].

Tableau 10. Principaux constructeurs de maisons unifamiliales, région métropolitaine de recensement d'Edmonton, 1976

Entreprise	Nombre de logements[a]
Nu-West	368
Qualico	364
Engineered Homes	344
B and H Homes	178
Len Perry	128
Clareco	118
Sous-total	1 500
Autres constructeurs	3 778
Total	5 278

Source : Richard Cook, Lot Prices and the Land Development Industry in Edmonton, Canada, 1971–1976, *1977, thèse présentée à l'université de Californie, Berkeley, p. 28.*

[a] Les données portent uniquement sur les maisons unifamiliales isolées.

Les grands constructeurs ne dominaient pas l'industrie

Il existe des études portant sur la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales à Edmonton et à Toronto au milieu des années 70. Ces deux marchés comptaient à l'époque un nombre relativement important de grands constructeurs.

Si la part de marché des grands constructeurs était plus considérable dans certains marchés urbains, elle restait néanmoins relativement faible. Richard Cook a constaté qu'en 1976 les six plus grands constructeurs d'Edmonton ont construit au total 1 500 maisons, soit 28 p. 100 de l'ensemble des maisons unifamiliales neuves construites à Edmonton cette année-là. Aucun entrepreneur ne rendait compte de plus de 7 p. 100 des maisons.

Tableau 11. Principaux constructeurs de maisons unifamiliales, région métropolitaine de recensement de Toronto, 1973–1975

Entreprise	Nombre annuel moyen de maisons unifamiliales mises en chantier
Wimpey Homes	510
Cadillac Fairview	469
Victoria Wood Developments	415
Coventry Group	350
Pastoria Holdings	349
Consolidated Building	315
Whitehall Developments	303
Bramalea Consolidated	290
Silver Rose Construction	283
Sullivan Construction	278
Société de logement de l'Ontario	226
Northdown Homes	218
Runnymede Developments	215
Deltan Realty	188
Schickedanz Brothers	174
Central Park Developments	172
Tudor Glen Homes	159
Monarch Construction	152
Eastcan Holdings	148
Sous-total	5 214
Autres constructeurs	10 198
Total	15 412

Source : R.A. Muller, The Market for New Housing in the Metropolitan Toronto Area, *Conseil économique de l'Ontario, 1978, p. 209.*

Andrew Muller présente des données semblables pour la région métropolitaine de recensement de Toronto pour la période allant de 1973 à 1975 [44]. Le

principal constructeur de maisons unifamiliales de Toronto (*Wimpey Homes*) a construit en moyenne 510 maisons par année au cours de cette période. Les six principaux constructeurs ne rendaient compte que de 17 p. 100 de l'ensemble des maisons unifamiliales neuves. Un total de 19 constructeurs rendaient chacun compte d'un pour cent ou plus du marché. La production combinée de ces 19 entreprises rendait compte de 36 p. 100 de l'ensemble des maisons unifamiliales mises en chantier. Manifestement, malgré l'existence d'un certain nombre de grandes entreprises, celles-ci ne dominaient pas la production de nouvelles maisons dans la RMR de Toronto.

Peu de grands constructeurs de maisons unifamiliales en Colombie-Britannique au début des années 70

Ce n'est pas d'aujourd'hui que les grands constructeurs sont rares en Colombie-Britannique. Les travaux de Michael Goldberg et de Daniel Ulinder permettent de comprendre la nature de l'industrie du logement en Colombie-Britannique et, par voie de déduction, à Vancouver au début des années 70.

TABLEAU 12. CONSTRUCTEURS DE MAISONS UNIFAMILIALES, SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE COLOMBIE-BRITANNIQUE, 1972 ET 1975

Nombre moyen de maisons terminées au cours des trois dernières années (logements)	Proportion des constructeurs appartenant au groupement	
	1972	1975
1–15	35	55
16–35	27	22
36–75	22	18
76–150	13	5
Plus de 150	3	0
Total	100	100

Source : Michael A. Goldberg et Daniel D. Ulinder, "Residential Developer Behaviour: 1975", dans Housing: It's Your Move, *volume II, 1976, université de Colombie-Britannique, p. 278.*

Note : Les données pour les constructeurs de maisons unifamiliales jumelées et isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

À la différence d'Edmonton et de Toronto, la Colombie-Britannique (et donc Vancouver) ne comptait aucun constructeur produisant plus de 150 maisons (selon la ventilation utilisée dans l'étude) en 1975 et seulement 5 p. 100 des constructeurs ont produit entre 76 et 150 maisons. Le fait que 3 p. 100 des constructeurs étaient des grands constructeurs en 1972 laisse croire à une fluctuation annuelle de la production des grandes entreprises de la province. En outre, il y a eu une baisse significative de la proportion des constructeurs construisant en moyenne de 76 à 150 maisons par année entre 1972 et 1975. Goldberg et Ulinder font remarquer que la baisse peut être due à l'arrivée de nouveaux constructeurs dans l'industrie, ce qui a accru la concurrence, et au fait que les constructeurs délaissaient les maisons unifamiliales pour les immeubles d'habitation [45].

Une structure compétitive pour les constructeurs de maisons dans les années 70

D'après les études mentionnées ci-dessus, l'industrie de la construction domiciliaire était très compétitive au milieu des années 70, même dans les marchés qui comptaient un certain nombre de grands constructeurs. Muller a tenté d'expliquer ce fait dans le contexte du marché de Toronto au milieu des années 70. Il conclut que les économies d'échelle n'étaient pas suffisamment importantes pour empêcher les petites entreprises de se lancer dans cette industrie :

> «Il y a certaines indications d'économies d'échelle dans la construction domiciliaire jusqu'aux environs de quelques centaines de logements par année, mais la répartition des permis de construction porte à croire qu'elles ne sont pas importantes par rapport à l'ensemble du marché dans la RMR de Toronto.» [46] [traduction]

Nous ne pouvons nier l'existence de certaines économies d'échelle. Muller estime que les constructeurs qui produisent de 200 à 300 logements par année bénéficient d'une réduction des coûts de l'ordre de 10 p. 100 en comparaison de ceux qui produisent moins de 100 logements par année [47].

Gluskin, pour sa part, estime que celui qui construit plusieurs ensembles ne semble jouir que d'un très petit avantage naturel sur le petit constructeur [48] bien qu'il souligne également qu'il n'y a aucune raison de croire qu'une taille considérable entraîne des économies d'échelle [49].

Selon lui, l'industrie de la construction domiciliaire était manifestement compétitive [50] au milieu des années 70, parce qu'il était facile d'y pénétrer. Geoffrey Taylor conclut également que les obstacles à l'accès à l'industrie de la construction domiciliaire étaient virtuellement inexistants [51] à Vancouver en 1978.

L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES FAIT FACE À LA RÉCESSION DE 1981-1982 ET RÉCUPÈRE

La récession de 1981-1982 et la relance qui a suivi ont eu des répercussions importantes sur la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales [52].

Tableau 13. Nombre d'entreprises de construction de maisons unifamiliales, Canada et Ontario, 1980–1983

	Recensement des entrepeneurs généraux résidentiels		Programme de garantie de maisons neuves de l'Ontario[a]
	Canada	Ontario	Ontario
1980	n.d.	n.d.	2 020
1981	8 965	2 733	1 894
1982	8 870	3 113	1 434
1983	8 678	2 894	2 060
1984	8 994	3 679	2 268
1985	n.d.	n.d.	2 705
1986	n.d.	n.d.	3 419

Source : Statistique Canada et Programme de garantie de maisons neuves de l'Ontario.

[a] Nombre de constructeurs enregistrés inscrivant au moins une maison pendant l'année.

Diminution du nombre de constructeurs

La récession de 1981-1982 a entraîné une réduction du nombre d'entreprises de construction de maisons unifamiliales, mais l'ampleur de la réduction est mal connue. Le recensement annuel des entrepreneurs résidentiels généraux de Statistique Canada porte à croire que la baisse a été très modeste — le nombre des entreprises du Canada passant de 8 965 en 1981 à 8 678 en 1983, soit une baisse de seulement 3 p. 100.

Toutefois, les données du Programme de garantie de maisons neuves de l'Ontario (il est obligatoire pour tous les constructeurs de logements destinés à des propriétaires-occupants de la province d'appartenir au programme) donnent une image bien différente. Le nombre de constructeurs en activité en Ontario est passé de 2 020 en 1980 à 1 434 en 1982, soit une baisse de près de 30 p. 100. Bien que les deux séries de données diffèrent quant à la période visée et à la couverture, il semble que la baisse du nombre de constructeurs découlant de la récession de 1981-1982 ait été beaucoup plus importante que les données de Statistique Canada ne le laissent croire.

Les deux séries de données indiquent une augmentation du nombre de constructeurs de maisons unifamiliales après la récession.

Tableau 14. Nombre de constructeurs de maisons spécialisés dans la construction de maisons unifamiliales, selon la taille, Canada, 1981–1984

Valeur des travaux exécutés	1981	1982	1983	1984
	Nombre d'entreprises			
0–249 999 $	5 930	6 520	6 147	6 112
250 000 $–1 999 999 $	2 753	2 132	2 287	2 541
2 000 000 $–9 999 999 $	233	175	200	293
10 000 000 $ et plus	49	43	44	48
Total	8 965	8 870	8 678	8 994
	Répartition en pourcentage selon la taille			
0–249 999 $	66	73	71	68
250 000 $–1 999 999 $	31	24	26	28
2 000 000 $–9 999 999 $	2	2	2	3
10 000 000 $ et plus	1	1	1	1
Total	100	100	100	100

Source : Statistique Canada.

Note : Les données sur les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

Les entreprises réduisent leurs activités

Selon les données de Statistique Canada, le nombre d'entreprises dont les recettes annuelles se chiffrent à 2 millions de dollars ou davantage (ce qui comprend les grandes et moyennes entreprises) est passé de 282 en 1981 à 218 en 1982, soit une baisse de 23 p. 100. En même temps, le nombre d'entreprises enregistrant un faible niveau d'activité (c'est-à-dire les entreprises dont les recettes se chiffrent à moins de 250 000 $) est passé de 5 930 en 1981 à 6 520 en 1982, soit une augmentation de 10 p. 100. Bien que le nombre total d'entrepises ait continué de diminuer en 1983, le nombre d'entreprises dont les recettes se chiffraient à 2 millions de dollars ou davantage est passé de 218 à 244.

La baisse du nombre total d'entreprises qu'indiquent les données de Statistique Canada pour 1982 et 1983 semble découler du fait que certaines des petites entreprises (celles dont les recettes sont inférieures à 250 000 $) aient quitté l'industrie, apparemment après avoir lutté pour leur survie en 1982.

L'augmentation du nombre d'entreprises affichant des recettes de 250 000 $ ou plus en 1984, bien que due en partie à l'inflation, semble laisser croire que les entreprises ont accru leur activité cette année-là, après les coupures de 1982 et 1983.

Tableau 15. Nombre de constructeurs spécialisés dans la construction de maisons unifamiliales, par région Canada, 1981–1984

Région	1981	1982	1983	1984
Atlantique	452	533	430	584
Québec	1 091	1 236	1 277	1 138
Ontario	2 733	3 113	2 894	3 679
Manitoba	343	338	354	326
Saskatchewan	453	367	372	333
Alberta	1 457	1 346	1 112	866
Colombie-Britannique	2 436	1 937	2 239	2 068

Source : Statistique Canada.

Note : Les données sur les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales

La baisse du nombre de constructeurs est surtout importante dans l'Ouest

L'évolution du nombre de constructeurs entre 1981 et 1984, selon les données de Statistique Canada, varie d'une région à l'autre. Le Québec, l'Ontario et le Manitoba comptaient un plus grand nombre d'entreprises en activité en 1983 qu'en 1981; toutefois, il y a eu baisse tant au Québec qu'au Manitoba en 1984. L'Ontario a connu une expansion rapide du nombre d'entreprises de construction domiciliaire qui est passé de 2 894 en 1983 à 3 679 en 1984. Les provinces de l'Atlantique, la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique comptaient moins d'entreprises en activité en 1983 qu'en 1981; à l'exception des provinces de l'Atlantique, la baisse s'est poursuivie pour ces régions en 1983.

De nouvelles entreprises apparaissent même dans les époques difficiles

Les données du Programme de garantie de maisons neuves de l'Ontario montrent bien la fluidité de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales quant au nombre d'entreprises qui y accèdent et la quittent chaque année. Ces données couvrent 100 p. 100 des constructeurs de la province [53].

Les données montrent qu'un nombre important d'entreprises accèdent à l'industrie et la quittent chaque année, quelle que soit la conjoncture. Par exemple, au creux de la pire récession de l'après-guerre, en 1982, 487 nouvelles entreprises de construction domiciliaire se sont inscrites auprès du Programme de garantie de maisons neuves de l'Ontario [54].

Tableau 16. Nombre de constructeurs de maisons unifamiliales inscrits au Programme de garantie de maisons neuves de l'Ontario, 1980–1986[a]

Année	Nombre de constructeurs inscrits au début de l'année	Nombre de constructeurs inscrits pendant l'année[b]	Nombre de constructeurs se retirant au cours de l'année	Nombre de constructeurs inscrits à la fin de l'année
1980	4 665	542	1 152	4 055
1981	4 055	571	1 129	3 497
1982	3 497	487	1 108	2 876
1983	2 876	866	534	3 208
1984	3 208	870	622	3 456
1985	3 456	1 098	640	3 914
1986	3 914	1 527	662	4 779

Source : Programme de garantie de maisons neuves de l'Ontario.

[a] Comprend tous les constructeurs inscrits, qu'ils aient ou non construit des maisons cette année-là.

[b] Comprend les nouvelles demandes à l'étude.

Les données du Québec montrent également qu'un certain nombre de nouveaux entrepreneurs sont entrés en activité dans cette province en 1981-1982.

Cependant, l'équilibre entre le nombre d'entreprises qui accèdent à l'industrie et qui la quittent dépend beaucoup de la conjoncture. En Ontario, en 1980-1982, le nombre d'entreprises qui ont quitté l'industrie dépasse de beaucoup celui de celles qui y sont entrées; le contraire s'est produit entre 1983 et 1986, alors que la conjoncture était beaucoup plus favorable [55].

L'INDUSTRIE DES MAISONS MOBILES

Selon une étude portant sur la croissance de l'industrie canadienne des maisons mobiles à la fin des années 60 et au début des années 70, l'industrie a connu une croissance rapide au cours de cette période. Le total des maisons mobiles expédiées (y compris les importations) est passé de 6 646 en 1967 à 33 090 en 1974 [56]. Pendant cinq ans — de 1972 à 1976 — les expéditions de maisons mobiles dépassaient 20 000 par année. Les maisons mobiles rendaient compte de plus de 15 p. 100 du total des maisons unifamiliales mises en chantier pendant cinq ans, soit de 1971 à 1975. En 1974, la proportion atteignait 21 p. 100.

La croissance de l'industrie des maisons mobiles s'est inversée à la fin de 1974 et cette industrie manifeste depuis lors un déclin ou un faible niveau d'activité. Le rapport d'une équipe d'étude mixte, publié en 1977, estime que cette baisse est due à un certain nombre de facteurs, notamment : l'augmentation de

l'offre de logements abordables construits sur les lieux en raison de la réussite du Programme d'aide à l'accession à la propriété du gouvernement fédéral; la diminution de l'offre de terrains susceptibles de recevoir des maisons mobiles en raison notamment de la résistance des municipalités; enfin, les maisons mobiles ne pouvaient être financées qu'à des taux d'intérêt plus élevés et pour des périodes d'amortissement plus courtes que les logements construits sur place.

En 1974, l'industrie canadienne des maisons mobiles a construit plus de 28 000 maisons mobiles et employait plus de 5 000 ouvriers dans 43 usines. En 1984, elle ne comptait plus que 21 entreprises et moins de 1 000 employés et produisait un peu plus de 3 100 logements [57]. Une seule entreprise employait plus de 100 personnes. À l'heure actuelle, l'industrie se concentre en Alberta et en Colombie-Britannique, ces deux provinces comptant dix des 21 usines.

Il est manifeste qu'au milieu des années 80, l'industrie des maisons mobiles ne joue qu'un rôle mineur dans le marché des maisons unifamiliales neuves.

ROULEMENT DES ENTREPRISES ET DYNAMIQUE DE L'INDUSTRIE

La structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales est influencée par la longévité des entreprises, le nombre de passages d'une catégorie à une autre et les raisons pour lesquelles les entreprises quittent l'industrie.

Un noyau d'entreprises bien établies

On croit généralement que l'industrie de la construction de maisons unifamiliales est instable, qu'un grand nombre d'entreprises se lancent en affaires lorsque la conjoncture est favorable et quittent l'industrie dans le cas contraire. Les données disponibles montrent qu'il y a beaucoup d'arrivées récentes dans l'industrie, mais elles montrent aussi qu'à mesure que progressait la période d'après-guerre, le noyau d'entreprises bien établies connaissait une croissance substantielle.

Il est évident que l'industrie de la construction des maisons unifamiliales qui existait au milieu des années 50 s'était dans une large mesure développée au cours de l'après-guerre. Près des trois quarts des constructeurs qui se prévalaient de la LNH en 1955 étaient

TABLEAU 17. CONSTRUCTEURS DE MAISONS UNIFAMILIALES SELON L'IMPORTANCE DES ACTIVITÉS EN VERTU DE LA LNH ET LE NOMBRE D'ANNÉES EN AFFAIRES, CANADA, 1955

Nombre d'années en affaires	Nombre de maisons achevées en vertu de la LNH en 1955		
	Moins de 25	25 ou plus	Total
	Répartition en pourcentage		
1 an	10	8	10
2 ans	15	16	15
3 à 5 ans	23	27	24
6 à 10 ans	25	24	25
11 à 15 ans	13	10	12
Plus de 15 ans	14	15	14
Total	100	100	100

Source : SCHL, Logement et accroissement urbain au Canada, *1956, p. 17.*

Note : Les données pour l'ensemble des entreprises de construction domiciliaire sont utilisées comme approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales isolées.

en affaires depuis dix ans ou moins, tandis que seulement 14 p. 100 dataient d'avant la guerre.

Les constructeurs présentaient des profils de durée très semblables qu'ils soient petits ou grands (c'est-à-dire de taille moyenne ou de grande taille).

TABLEAU 18. CONSTRUCTEURS DE MAISONS UNIFAMILIALES SELON L'IMPORTANCE DES ACTIVITÉS ET LE NOMBRE D'ANNÉES EN AFFAIRES, CANADA, 1971

Nombre d'années en affaires	Nombre de logements construits[a]			
	25 ou moins	26 à 100	101 et plus	Total
	Répartition en pourcentage			
1 à 4 ans	16	19	4	14
5 à 9 ans	23	25	7	20
10 à 14 ans	21	19	13	19
15 à 19 ans	19	20	37	22
Plus de 19 ans	21	17	39	25
Total	100	100	100	100

Source : C.J.B. Roberts, A Survey of the Canadian Homebuilding Industry, *SCHL, 1971, tableau A1.*

Note : Les données de l'ensemble des entreprises de construction de maisons sont utilisées comme approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

[a] Tous les types de logements et non uniquement les maisons unifamiliales.

Seulement 16 ans plus tard, le profil de l'industrie selon l'âge des entreprises s'était considérablement modifié. Près de la moitié des entreprises étaient en affaires depuis 15 ans ou plus, par rapport à seulement 14 p. 100 en 1955. Seulement 14 p. 100 des entreprises étaient en affaires depuis moins de cinq ans.

Ce sont les grands constructeurs qui étaient en affaires depuis le plus longtemps — les trois quarts depuis plus de 14 ans et 39 p. 100 depuis plus de 19 ans. Manifestement, la plupart des grands constructeurs en activité en 1971 avaient commencé à la fin des années 40 ou au début des années 50.

Ces données montrent clairement qu'il existe un groupe assez stable d'entreprises, contrairement à l'impression générale. Toutefois, une étude récente et très complète sur les constructeurs d'habitation du Québec, réalisée en 1984 par *Langlais, Hurtubise et Associés*, a découvert que dans cette province, seulement 39 p. 100 des entreprises étaient en affaires depuis plus de dix ans, 31 p. 100 depuis six à dix ans et 30 p. 100 depuis cinq ans ou moins [58].

Roulement élevé des entreprises

Les données de la SCHL sur la structure de l'industrie en 1955 montrent qu'une grande proportion des entreprises de construction de maisons en affaires en 1955 s'étaient établies pendant l'après-guerre. Peu d'entreprises dataient d'avant la guerre.

Des données pour Kingston, St. John's et Toronto indiquent un roulement élevé des entreprises de construction de maisons à la fin des années 50, dans les années 60 et au début des années 70.

Le marché du logement de Kingston était caractérisé par une très forte mobilité des entreprises de construction au cours des années 60. Sur les 16 entreprises en activité en 1961, seulement trois étaient encore en affaires dix ans plus tard. Le roulement a été particulièrement élevé au cours de la première moitié des années 60, où 48 entreprises sont entrées dans l'industrie tandis que 43 en sortaient. Le taux de roulement était encore élevé à la fin des années 60, mais il a diminué de façon significative au cours de la première moitié des années 70.

Tableau 19. Roulement des entreprises de construction de maisons unifamiliales, Kingston (Ontario) 1961–1976

Période	Entreprises au début de la période	Entreprises créées au cours de la période	Entreprises cessant de faire affaire au cours de la période	Entreprises à la fin de la période
		Nombre d'entreprises		
1961–1966	16	48	43	21
1966–1971	21	30	35	16
1971–1976	16	8	13	11

Source : Calculé d'après Nebo S. Orazietti, The Changing Structure of the Housebuilding Industry and its Performance: Kingston, Ontario, 1961–1976, *thèse présentée à l'université Queen's, annexe, tableau B–1.*

Note : Les données pour les entreprises de construction de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

Puisque la demande de maisons neuves a généralement été stable dans l'ensemble des années 60, malgré d'importantes fluctuations d'une année à l'autre, le haut roulement des entreprises porte à croire que de nombreux constructeurs ou bien se livraient à cette activité de façon temporaire ou bien ont été déçus des bénéfices et ont quitté l'industrie à la recherche d'un meilleur rendement.

On constate une évolution semblable à St. John's entre 1954 et 1963; seulement sept des 23 constructeurs en activité en 1954 étaient toujours en affaires en 1963 [59]. L'étude sur St. John's révèle un autre aspect du très petit constructeur — la tendance à entrer dans l'industrie, à la quitter et à y revenir.

Ces faits portent à croire qu'il n'y a guère d'obstacle à l'entrée dans l'industrie de la construction de maisons. L'étude réalisée par Miller sur le marché de Toronto au début des années 70 en arrive à une conclusion semblable.

> «On peut obtenir certaines indications des conditions d'entrée à partir d'une comparaison de la liste des constructeurs et promoteurs membres de la *Toronto Homebuilders' Association*. Le répertoire de 1968 énumère 174 membres. Dans le répertoire de 1975, on en trouve 184, dont 102 ne figuraient pas dans le répertoire de 1968. Le roulement est donc très élevé dans l'industrie de la construction.»[60] [traduction]

Peu de petits constructeurs deviennent de grandes entreprises

Est-ce que les entreprises qui commencent par construire quelques maisons par année deviennent des entreprises de grande taille ou de taille moyenne? Les données de l'étude déjà citée sur Kingston pour la période 1961-1976 portent à croire que les entreprises de taille moyenne se développent souvent à partir de petits constructeurs. L'un des deux constructeurs de taille moyenne de Kingston en 1966 était un petit

constructeur en 1961. De même, sur les huit constructeurs de taille moyenne en 1971, quatre avaient été de petits constructeurs en 1966. (À l'exception d'une seule année, Kingston ne comptait aucun grand constructeur entre 1961 et 1976.)

Tableau 20. Évolution du statut des petits constructeurs de maisons unifamiliales sur cinq ans Kingston, 1961–1976

Nombre de petites entreprises en 1961	Statut en 1966		
	Agrandies	Demeurées petites	Sorties de l'industrie
15	1	3	11
Nombre de petites entreprises en 1966	**Statut en 1971**		
	Agrandies	Demeurées petites	Sorties de l'industrie
19	4	1	14
Nombre de petites entreprises en 1971	**Statut en 1976**		
	Agrandies	Demeurées petites	Sorties de l'industrie
8	1	0	7

Source : Calculé d'après Nebo S. Orazietti, The Changing Structure of the Housebuilding Industry and its Performance: Kingston, Ontario, 1961–1976, thèse *présentée à l'université Queen's, annexe, tableau B–1.*

Note : Les données sur les entreprises de construction de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

Toutefois, il semble que la plupart des petites entreprises quittent l'industrie après un délai assez court au lieu de s'agrandir. La grande majorité des petites entreprises en activité à Kingston en 1961 et en 1966 n'étaient plus en affaires cinq ans plus tard.

La mauvaise conjoncture est un des principaux facteurs de la perte des entreprises de construction de maisons.

Deux études éclairent la façon dont une mauvaise conjoncture influence le nombre d'entreprises de construction de maisons unifamiliales dans un marché donné.

En 1981, *Currie, Coopers & Lybrand* ont entrepris une étude pour la SCHL concernant la fermeture d'entreprises dans l'industrie de la construction de maisons, utilisant Windsor et London comme études de cas [61].

L'étude a permis de constater que 25 p. 100 de l'ensemble des constructeurs de London et environ la moitié de ceux de Windsor qui avaient été en affaires en 1979 avaient quitté l'industrie à l'automne de 1981.

Tableau 21. Incidence de fermeture d'entreprises de construction de maisons unifamiliales London et Windsor, 1979 – Septembre 1981

	London	Windsor
Nombre de constructeurs en activité à un moment donné entre 1979 et septembre 1981	260	210
Nombre estimatif de fermetures 1979 à septembre 1981 :		
Solvables	40	48[a]
En faillite	25	59[a]
Total	65	107[a]
Nombre de constructeurs de maisons toujours en affaires en septembre 1981 (pas nécessairement en activité)	195	103[a]

Source : Currie, Coopers & Lybrand Ltd., Firm Closures in the Residential Construction Industry, *rapport préparé pour la SCHL, 1981, p. 13.*

Note : Les données pour l'ensemble des entreprises de construction domiciliaire servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

[a] Milieu approximatif d'une fourchette.

L'état du marché local du logement était un facteur important de la forte incidence des fermetures dans les deux marchés. Dans les deux cas, il y a eu une baisse accusée des mises en chantier (à London après 1978 et à Windsor après 1979). Cependant, l'économie de London était plus diversifiée, de sorte que cette ville n'a pas connu la baisse accusée de l'activité économique subie par Windsor en raison des problèmes de Chrysler au milieu de 1979. En conséquence, l'adaptation du marché du logement a été beaucoup plus prononcée à Windsor. *Currie, Coopers & Lybrand* signalent que les entreprises en faillite «... sont en général en affaires depuis un délai relativement court, ont un niveau d'emprunt élevé et sont mal gérées» [62] [traduction].

La construction de logements neufs a connu une forte baisse à Winnipeg en 1979, puis de nouveau en 1980 et est demeurée faible jusqu'en 1983, surtout en raison de la surconstruction et d'une immigration de la population vers l'Alberta et la Colombie-Britannique, qui connaissaient un boum économique. Une étude réalisée par Lynda Newman et Stewart Clatworthy traite de l'effet de la baisse du marché sur le nombre

des constructeurs en 1980 et 1981 [63]. Le nombre de constructeurs obtenant des permis de construction de logements neufs (dans la presque totalité des cas des maisons unifamiliales isolées) est tombé de 152 en 1979 à 70 en 1980, pour remonter très légèrement à 77 en 1981. La baisse atteignait surtout les constructeurs dont les recettes dépassaient un million de dollars (leur nombre est passé de 22 en 1979 à 11 en 1981) et les très petits constructeurs (dont le nombre a chuté de 119 à 48).

Pour les entreprises qui sont restées en affaires, l'étude de Winnipeg décrit les adaptations commerciales nécessaires pour faire face à une forte réduction de la demande [64]. Il s'agissait notamment de réduire le personnel et de se contenter de bénéfices nuls ou d'une perte pour conserver le personnel et rester en affaires.

Le volume des mises en chantier a commencé à augmenter à Winnipeg au cours des derniers mois de 1982 et s'est maintenu à un niveau élevé jusqu'à la fin de 1985. Les données de Statistique Canada sur les permis de construction indiquent en même temps une augmentation accusée du nombre de constructeurs de maisons unifamiliales à Winnipeg, nombre qui est passé de 157 en 1983 à 208 en 1985.

Manifestement, comme le montre l'expérience de Winnipeg, l'industrie de la construction de maisons est en mesure de se contracter lorsque la conjoncture est mauvaise et de se dilater rapidement aux époques de croissance économique.

INTÉGRATION ET DIVERSIFICATION

L'intégration et la diversification peuvent prendre diverses formes. Dans le cas des constructeurs de maisons unifamiliales, l'intégration peut signifier des activités antérieures et postérieures à la construction même, par exemple l'aménagement des terrains, la fabrication de produits de construction, la vente ou l'aménagement paysager.

La diversification peut prendre deux formes : soit la diversification des produits dans des secteurs connexes comme les appartements et dans des secteurs non reliés comme la construction commerciale ou industrielle, soit la diversification géographique vers d'autres marchés.

Peu de constructeurs de maisons unifamiliales restés en affaires longtemps se sont concentrés exclusivement sur la construction de maisons unifamiliales. Dans de nombreux cas, dans les années 50 et 60, les entreprises de grande taille et de taille moyenne ajoutaient souvent l'aménagement foncier à leurs activités (intégration). Fortes de cette expérience, ces entreprises s'intéressaient ensuite souvent à la construction d'immeubles locatifs et de centres commerciaux de quartier, d'ordinaire sur leurs propres terrains (diversification des produits). Aujourd'hui, les grandes et moyennes entreprises suivent une progression semblable, mais dans de nombreux marchés les immeubles en copropriété remplacent les immeubles locatifs. Bon nombre de constructeurs ont beaucoup travaillé comme entrepreneurs généraux dans les années 60 et 70 en raison du grand nombre d'appels d'offres pour le logement social. Bon nombre de petits constructeurs se sont occupés à divers moments de rénovation. Les grands constructeurs ont parfois diversifié encore davantage leurs activités pour s'occuper de grands ensembles commerciaux producteurs de revenus.

Les données restreintes disponibles éclairent dans une certaine mesure la portée et le type d'intégration et de diversification entrepris par les constructeurs de maisons unifamiliales.

Tableau 22. Constructeurs de maisons unifamiliales selon l'importance des activités et l'étendue de l'intégration et de la diversification des produits, Canada, 1969–1971

Type d'activité	Nombre de logements construits[a]		
	25 ou moins	26 à 100	101 et plus
	Pourcentage d'entreprises		
Aménagement foncier	40	60	90
Rénovation	22	3	5
Parcs de maisons mobiles et fabrication	1	4	8
Institutions financières	3	5	3
Commerce de bois et de matériaux	5	13	15
Courtiers immobiliers	2	19	10
Sous-traitance	8	7	8
Entrepreneurs généraux	30	50	25
Autre construction non résidentielle	5	8	5

Source : C.J.B. Roberts, A Summary of the Canadian Home-building Industry, *SCHL, 1971, figures A3.1 à A3.16.*

Note : Les données pour l'ensemble des entreprises de construction de maisons servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.
[a] Tous les types de logements, pas seulement les maisons unifamiliales.

L'aménagement foncier constitue l'activité ancillaire la plus importante des constructeurs de maisons entre 1969 et 1971

Un sondage auprès des constructeurs membres de ACHDU (maintenant ACCH) en 1971 a permis d'obtenir des renseignements sur la mesure dans laquelle les répondants œuvraient dans des domaines autres que la construction de maisons [65]. L'enquête a permis de découvrir que l'aménagement foncier est le principal domaine autre que la construction de maisons dont s'occupaient les constructeurs. La somme d'activité augmentait selon la taille des constructeurs : 40 p. 100 des petits constructeurs, 60 p. 100 des entreprises de taille moyenne et 90 p. 100 des grandes entreprises s'occupaient d'aménagement foncier.

Beaucoup de constructeurs, surtout de taille moyenne, agissaient également comme entrepreneurs généraux. Ce sont les petits entrepreneurs qui s'intéressaient le plus à la rénovation, mais il s'agissait seulement d'une entreprise sur cinq. Les constructeurs de taille moyenne s'occupaient de courtage immobilier plus souvent que les petits ou les grands constructeurs.

Diversification restreinte vers d'autres régions géograhiques

La même enquête donne également une indication de la diversification géographique, puisqu'on demandait aux répondants d'indiquer le nombre de municipalités où ils œuvraient en 1971. Ce n'est là qu'une indication grossière de la couverture géographique, puisque dans les grands centres urbains, les municipalités peuvent être très proches l'une de l'autre. Cela étant dit, la plupart des constructeurs travaillaient uniquement dans un nombre restreint de municipalités. En moyenne, les petites et moyennes entreprises travaillaient dans 2,1 municipalités tandis que les grandes entreprises travaillaient dans 4,2 municipalités.

La diversification vers la rénovation a augmenté

Une enquête réalisée en mai 1984 auprès des constructeurs membres de l'ACCH révèle que la proportion des répondants qui s'occupent de rénovation résidentielle est beaucoup plus élevée que lors de l'enquête de 1971 [66]. Trente-sept pour cent des répondants ont déclaré entreprendre des travaux de rénovation, en comparaison d'environ 22 p. 100 en 1971. Cette activité était la plus fréquente dans les provinces de l'Atlantique où les deux tiers des constructeurs procédaient à des travaux de rénovation.

Diversification de certaines grandes sociétés ouvertes vers les États-Unis

L'intégration et la diversification varient beaucoup selon l'entreprise. L'étude des rapports annuels récents d'un échantillon de sociétés immobilières ouvertes illustre cette diversité. *Cadillac Fairview* et *Campeau* ne s'occupent plus de construction de maisons unifamiliales, bien que *Campeau* s'occupe toujours d'aménagement foncier à Ottawa.

Coscan Development Corporation (autrefois *Costain Ltd.*, filiale d'une grande entreprise britannique), qui a commencé au Canada comme constructeur de maisons unifamiliales à Toronto, s'occupe maintenant d'aménagement foncier (28 p. 100 des recettes de 1986 provenaient de la vente de terrains). Toutefois, la construction de maisons demeure sa principale activité (et rend compte des deux tiers de ses recettes). L'entreprise construit actuellement des maisons à Kitchener, Ottawa, Calgary et à plusieurs endroits aux États-Unis (en fait, 57 p. 100 des recettes de 1986 ont été générées aux États-Unis).

Par ailleurs, *Melcor Developments Ltd.*, entreprise domiciliée à Edmonton, a généré plus de recettes en 1986 par l'aménagement foncier que par la vente de logements (56 p. 100 des recettes totales par rapport à 31 p. 100). Cette entreprise investit également dans des propriétés commerciales (10 p. 100 des recettes de 1986 provenaient de propriétés d'investissement). Tout comme *Coscan*, la compagnie travaille également beaucoup aux États-Unis (58 p. 100 des recettes provenant de la vente de terrains en 1986 ont été générées aux États-Unis).

Monarch Investments Limited est un constructeur de maisons unifamiliales domicilié à Toronto. La société s'occupe beaucoup d'aménagement foncier et possède également des propriétés d'investissement au Canada (qui rendaient compte de 14 p. 100 de ses recettes de 1986). *Monarch* s'occupe activement de construction résidentielle et d'aménagement foncier aux États-Unis, mais à beaucoup plus petite échelle que *Coscan* ou *Melcor* (seulement 10 p. 100 de ses recettes de 1986 ont été générées aux États-Unis).

Les raisons qui motivent l'expansion vers les États-Unis sont très variées. Mentionnons notamment la taille relativement petite du marché canadien, particulièrement le petit nombre de grands marchés métropolitains, l'impression que les débouchés sont plus rentables aux États-Unis et le désir de diversification géographique des marchés.

MODE DE FONCTIONNEMENT DE L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES

Les méthodes de fonctionnement de l'industrie de la construction de maisons sont presque aussi variées que l'industrie elle-même. Malheureusement, dans le cas des méthodes de fonctionnement, nous disposons de renseignements beaucoup moins nombreux que sur la structure de l'industrie. Les entrevues réalisées pour l'étude n'ont guère fourni d'informations susceptibles d'être généralisées et considérées comme représentatives de l'ensemble de l'industrie. Les méthodes et les démarches de fonctionnement varient considérablement non seulement d'une entreprise à l'autre à un moment donné, mais aussi d'un moment à l'autre. La présente section a donc pour but de fournir au lecteur un éclairage sur certains volets du fonctionnement des constructeurs et sur leurs rapports avec les autres intervenants du marché du logement, d'après les ouvrages publiés.

Le processus décisionnel des constructeurs

Une thèse de *MBA* préparée en 1978 par Geoffrey Taylor décrit pas à pas les divers sujets sur lesquels une entreprise de construction de maisons unifamiliales doit prendre des décisions lorsqu'elle entreprend un projet donné ou lorsqu'elle décide d'entrer dans cette industrie [67].

Les constructeurs doivent décider où construire, quoi construire, comment construire, quel devrait être le prix, comment vendre et si la construction produira des bénéfices et un rendement suffisants sur la mise de fonds. Taylor donne une intéressante étude de cas du processus décisionnel à l'égard de ces questions. L'analyse portait sur deux entrepreneurs qui décidaient s'il y avait un débouché suffisant pour permettre la création d'une entreprise de construction de maisons dans la région de Vancouver.

- Où construire.

Il a été décidé de se concentrer sur les municipalités de Surrey et de Delta. Cette décision reposait sur une enquête préliminaire portant sur les tendances de la croissance et sur les terrains disponibles dans diverses municipalités de la région de Vancouver de même que sur les préférences personnelles des entrepreneurs. La seconde étape de cette analyse portait sur les secteurs de ces municipalités où il était possible d'acheter des terrains. Au total, trois secteurs ont été étudiés.

- Quoi construire.

D'après l'étude des données démographiques, il a été décidé que l'entreprise devrait se concentrer sur la construction de maisons destinées à de jeunes familles avec des enfants. Les trois secteurs à l'étude dans Surrey et Delta présentaient des profils de revenu différents. Dans un des secteurs, le niveau de revenu portait à croire qu'il fallait des maisons tout à fait de base, tandis que dans les deux autres la clientèle exigerait un peu plus de luxe.

Puisqu'il y avait déjà de nombreuses entreprises dans le marché et que la nouvelle entreprise n'exigeait qu'une très petite part du marché, on a conclu a) que les entreprises en place ne risquaient guère de s'opposer à l'arrivée d'une nouvelle entreprise et b) que la réussite dépendrait de la différenciation du produit.

Après des entrevues avec les constructeurs en place, on a jugé que la plupart des maisons neuves se vendaient en fonction du prix et que peu de constructeurs prenaient la peine de se renseigner sur ce que les acheteurs désiraient vraiment. On a conclu que les acheteurs seraient prêts à payer un supplément pour des éléments que ne fournissait pas le marché (p. ex. : une clôture ou un garage au lieu d'un abri).

- Comment construire.

Ne disposant que d'un capital restreint, la nouvelle entreprise ne pourrait pas acheter de gros équipements et devrait donc sous-traiter une partie importante des travaux. Les entrepreneurs ont constaté que la plupart des entreprises en place sous-traitaient la plomberie, l'électricité et la plus grande partie de la finition en utilisant une main-d'œuvre non syndiquée, mais en payant d'ordinaire les salaires syndicaux. Ils ont décidé d'utiliser leurs propres employés pour les fondations, le béton et une partie de la finition.

■ Sources de financement.

S'il n'est pas nécessaire de disposer d'un capital important pour se lancer dans l'industrie de la construction de maisons, il faut quand même un capital suffisant pour couvrir les besoins initiaux, le capital de roulement et, à l'avenir, les possibilités d'expansion. Il y a en gros quatre sources de financement : les économies personnelles, les prêteurs, le crédit commercial et les prêts de particuliers ou d'amis. Les deux entrepreneurs ont décidé d'utiliser une partie substantielle de leur propre argent comme capital de départ (50 000 $). Deux banques leur ont offert une marge de crédit à deux points au-dessus du taux préférentiel, égale aux 50 000 $ investis par eux. Une compagnie de fiducie leur a offert de meilleures conditions : une marge de crédit à 60/40 (c'est-à-dire un prêt maximum de 75 000 $) à deux points au-dessus du taux préférentiel. Deux entreprises de matériaux de construction leur ont consenti un crédit sans intérêt jusqu'au 15 du mois suivant. Les sous-traitants devaient fournir la plupart des matériaux avec paiement net en 30 jours.

■ Sources de terrains.

On a entrepris une analyse préliminaire pour décider s'il fallait aménager des terrains ou les acheter d'un promoteur. Puisqu'il faudrait beaucoup d'argent pour aménager des terrains et un long délai, on a décidé d'acheter des terrains même si la première analyse avait montré que faire l'aménagement soi-même permettrait des bénéfices plus importants.

■ Mise en marché.

Les deux entrepreneurs ont constaté que la moitié des constructeurs de la région de Vancouver avaient recours aux services d'un agent d'immeubles tandis que l'autre moitié faisaient les ventes eux-mêmes. Cette décision dépendait surtout de la mesure dans laquelle l'entrepreneur faisait lui-même les travaux de construction. Il a été décidé d'utiliser les services d'un agent (avec une commission de 5 p. 100) puisque ni l'un ni l'autre des deux entrepreneurs n'avait d'expérience de la vente.

■ Établissement des coûts.

Une fois les modèles de maison choisis , les entrepreneurs ont procédé à une estimation détaillée des coûts. Ils ont réparti la construction en plusieurs phases; pour chaque phase, ils ont préparé la ventilation des coûts de la main-d'œuvre et des matériaux. Ils ont également tenu compte des coûts indirects, notamment les permis de construction, les honoraires juridiques, le financement provisoire, l'assurance, les taxes, les services d'utilité publique, l'arpentage et la commission des vendeurs.

■ Calendrier.

On a supposé que la construction occuperait huit semaines et qu'il faudrait encore six semaines pour terminer le programme de vente.

■ Bénéfice visé.

Les deux entrepreneurs ont convenu que l'entreprise devait réaliser sur le capital investi un rendement (à l'exclusion de leur salaire de marché) au moins égal au coût de renonciation (dans ce cas, 10 p. 100 du prix de vente pour les bénéfices et les frais généraux).

■ Analyse financière.

Les entrepreneurs ont préparé une analyse hebdomadaire détaillée des mouvements de trésorerie de même que des relevés et des bilans pour les deux premières années de fonctionnement afin de connaître l'encaisse nécessaire et la rentabilité prévue.

Ils ont conclu qu'il existait un débouché pour la construction de maisons destinées à de jeunes familles avec des enfants dans le secteur Tsawwassen de Delta; c'était là le seul marché où l'entreprise était jugée compétitive.

Caractéristiques de fonctionnement selon la taille du constructeur à Vancouver

En 1953, Sherman Maisel a publié une étude qui a fait époque sur l'industrie de la construction unifamiliale aux États-Unis [68]. La typologie des entreprises selon la taille, proposée dans cette étude, est encore aujourd'hui d'utilisation générale. La thèse de *MBA* préparée par Price en 1970 étudie la pertinence de la typologie de Maisel pour l'industrie de la construction de maisons à Vancouver, près de deux décennies après la publication de cette étude [69]. Price a constaté une ressemblance remarquable entre les méthodes de fonctionnement des entreprises de diverses tailles aux États-Unis au début des années 50 et à Vancouver en 1970. Il semble qu'il en soit encore essentiellement de

même au milieu des années 80. Price et Maisel distinguent tous deux parmi les petits constructeurs (qui construisent moins de 25 maisons par année) ceux qui travaillent à contrat et les constructeurs spéculatifs. Les entrepreneurs de taille moyenne construisent de 25 à 99 maisons par année tandis que les grands constructeurs en construisent 100 ou plus.

■ Petits constructeurs à contrat.

Les constructeurs de cette catégorie achètent en général deux ou trois terrains à la fois, ou alors c'est le client qui fournit le terrain. L'emplacement n'est pas important, car ces constructeurs ne visent pas d'économies d'échelle. Ils dressent souvent leurs propres plans, travaillent en étroite collaboration avec le client et obtiennent le financement provisoire d'une banque, d'une société de fiducie ou du client. Les frais généraux sont très faibles, le bureau étant d'ordinaire situé dans la maison du constructeur, le travail de bureau étant assuré par le conjoint ou par un employé à temps partiel. Selon Price, ce sont les constructeurs de cette catégorie qui restent en affaires le moins longtemps.

■ Petits constructeurs spéculatifs.

Les constructeurs de cette catégorie fonctionnent à peu près comme le petit entrepreneur à contrat, si ce n'est qu'ils construisent un type de maison assez normalisé offert en vente à n'importe quelle étape de la construction. Ces entreprises font d'ordinaire l'acquisition de plusieurs terrains dans un même lotissement. Ces entreprises ne restent pas non plus en affaires très longtemps.

Le principal avantage concurrentiel des deux types de petites entreprises se situe au niveau des frais généraux, car ces entrepreneurs ont leur bureau à la maison et passent de longues heures à surveiller les travaux le jour et à faire le travail de bureau et d'organisation le soir. Bon nombre de petits entrepreneurs n'incluent pas ce temps dans le calcul des coûts.

Les petits constructeurs de Vancouver de 1970 différaient notamment des petits constructeurs américains du début des années 50 étudiés par Maisel dans son livre du fait que les constructeurs de Vancouver faisaient beaucoup de construction spéculative. Au début des années 50, la plupart des petits entrepreneurs américains étaient presque exclusivement des entrepreneurs à contrat.

Les petits constructeurs produisant de 10 à 24 maisons par année ont tendance à faire moins de travail physique sur le chantier et semblent plus prêts à expérimenter de nouvelles techniques que ceux qui construisent moins de 10 maisons. Ces entreprises ont souvent du mal à obtenir un financement suffisant. Elles ont également tendance à avoir recours à des agents immobiliers pour vendre leur maison (mais cette caractéristique pourrait être particulière à la région de Vancouver).

Price conclut qu'à une ou deux exceptions près «... le petit constructeur de Vancouver représente bien les petits constructeurs des autres villes nord-américaines...» [70] [traduction].

■ Constructeurs de taille moyenne.

Selon Price, le constructeur de taille moyenne à Vancouver ressemble beaucoup à ceux que l'on rencontre ailleurs [71]. Les constructeurs qui construisent plus près de 99 logements par année que de 25 construisent exclusivement par spéculation. Dans l'ensemble, ils construisent des maisons relativement peu coûteuses et ont souvent recours à des techniques de production de masse. Ils ont d'ordinaire un bureau, souvent sur un des chantiers, et un personnel à temps complet (d'ordinaire un secrétaire ou un vendeur).

L'acquisition des terrains présente un problème plus grave pour ces constructeurs puisqu'il leur faut un nombre considérable de terrains à proximité les uns des autres pour fonctionner efficacement. La plupart des grandes entreprises de ce groupe aménagent leurs propres terrains.

Un certain nombre d'entreprises de taille moyenne ont leur propre employé pour la vente et la commercialisation. Certains utilisent des maisons modèles, d'autres ouvrent un bureau sur le chantier, impriment une brochure et passent quelques annonces dans les journaux locaux.

Ces entreprises ont d'ordinaire fortement recours à la sous-traitance. Ils ont aussi tendance à contrôler les coûts de plus près que les petits constructeurs, non seulement en raison d'une meilleure gestion, mais aussi parce que le produit est davantage un produit de base. Leurs structures de gestion sont mieux définies.

■ Grands constructeurs.

L'enquête de Price à Vancouver n'a abouti à aucune conclusion sur les grands constructeurs. Il n'y avait à l'époque qu'un seul grand entrepreneur à Vancouver et il ne construisait que 128 maisons.

Les années 80 diffèrent des années 70 en ce que les constructeurs pratiquent moins la construction spéculative. Par suite de la récession économique de 1981-1982, de la flambée des taux d'intérêt et de l'incertitude générale, la plupart des constructeurs utilisaient surtout la prévente au milieu des années 70. Une enquête réalisée en mai 1985 auprès des constructeurs membres de l'ACCH révèle que les deux tiers des répondants construisaient entièrement ou surtout sur la base de la prévente, tandis que la majorité des autres construisaient et des maisons spéculatives et des maisons prévendues [72]. Cette tendance est signalée partout au pays — moins de 10 p. 100 des répondants de toutes les régions, à l'exception des provinces de l'Atlantique, ont déclaré construire surtout sur une base spéculative.

Caractéristiques de fonctionnement des constructeurs canadiens, selon la taille

L'enquête réalisée par C.J.B. Roberts en 1971 auprès des constructeurs membres de l'ACHDU fournit d'autres renseignements sur les caractéristiques fonctionnelles des entreprises de construction de maisons unifamiliales à cette époque.

TABLEAU 23. CONSTRUCTEURS DE MAISONS UNIFAMILIALES SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE ET SELON L'ÂGE ET LE NIVEAU D'INSTRUCTION DU DIRIGEANT, CANADA, 1971

	Nombre de logements construits[a]			
Âge du dirigeant	25 ou moins	26 à 100	101 et plus	Total
	Répartition en pourcentage			
20 à 29	9	8	2	8
30 à 39	26	38	15	27
40 à 49	35	40	76	44
50 à 59	24	14	7	18
60 ans et plus	6	0	0	3
Total	100	100	100	100
Niveau d'instruction du dirigeant				
Moins que les études secondaires	33	8	4	21
Études secondaires	43	39	46	42
École professionnelle	14	19	4	13
Collège	10	34	46	24
	100	100	100	100

Source : C.J.B. Roberts, A Summary of the Canadian Homebuilding Industry, *SCHL, 1971, tableaux A5 et A6.*

Note : Les données pour l'ensemble des entreprises de construction domiciliaire servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

[a] Tous les types de logements, pas seulement les maisons unifamiliales.

■ Âge et niveau d'instruction du dirigeant.

Les dirigeants de petites entreprises de construction étaient en général plus âgés ou plus jeunes que ceux des autres entreprises. Les entreprises de taille moyenne avaient une forte proportion de dirigeants âgés de 30 à 39 ans, tandis que l'âge des dirigeants des grandes entreprises se concentrait dans le groupe des 40 à 49 ans.

Rares étaient les dirigeants de petites entreprises qui avaient fait des études collégiales ou universitaires — en fait, le tiers n'avaient pas terminé l'école secondaire. Par ailleurs, près de la moitié des dirigeants de grandes entreprises et environ le tiers des dirigeants d'entreprise de taille moyenne avaient fait des études collégiales. Ceci laisse croire que la direction de ces deux derniers groupes d'entreprises est mieux qualifiée que celle des petits constructeurs.

■ Sous-traitants et achat de matériaux.

L'étude de 1971 fournit les renseignements sur l'étendue et les modalités du recours aux sous-traitants et à l'achat de matériaux de construction.

Les entrepreneurs de toutes tailles utilisent beaucoup les sous-traitants, l'entreprise médiane déclarant sous-traiter les trois quarts de ses travaux de construction. Les petits entrepreneurs recourent un peu moins à la sous-traitance.

On retient surtout les services de sous-traitants par négociation. La majorité des contrats portent à la fois sur la main-d'œuvre et les matériaux. Pour la plupart, les constructeurs ne recourent pas exclusivement aux mêmes sous-traitants.

Les petits entrepreneurs tendent à acheter les matériaux pour un seul chantier à la fois tandis qu'environ la moitié des grands constructeurs achètent des matériaux pour plus d'un chantier.

■ Structure juridique, personnel et coentreprises.

À l'époque, la plupart des constructeurs étaient constitués en sociétés, la proportion s'échelonnant entre 73 p. 100 des petits constructeurs et 85 p. 100 des grandes entreprises. Seulement 11 p. 100 des entreprises étaient des sociétés en nom collectif et 12 p. 100 des entreprises personnelles.

Peu de répondants sont des filiales d'autres entreprises (6 p. 100).

Tableau 24. Constructeurs de maisons unifamiliales selon la taille de l'entreprise, utilisation de la sous-traitance et pratiques d'achat de matériaux, Canada, 1971, pourcentage

Proportion des coûts de construction donnée en sous-traitance	Nombre de logements construits[a] 25 ou moins	26 à 100	101 ou plus	Total
0–24	10	7	2	7
25–49	18	13	14	17
50–74	28	16	25	24
75–100	44	64	59	52
Total	100	100	100	100
Médiane	70	81	79	76
Façon de retenir les services de sous-traitants				
Négociation	n.d.	n.d.	n.d.	62
Appel d'offres	n.d.	n.d.	n.d.	38
Total				100
Contenu des contrats avec les sous-traitants				
Main-d'œuvre seulement	n.d.	n.d.	n.d.	30
Main-d'œuvre/matériaux–un chantier	n.d.	n.d.	n.d.	43
Main-d'œuvre/matériaux–plusieurs chantiers	n.d.	n.d.	n.d.	27
Total				100
Recours aux mêmes sous-traitants				
Toujours	35	37	22	33
Souvent	60	61	74	63
Rarement/jamais	5	2	4	4
Total	100	100	100	100
Achat de matériaux de construction				
Pour un chantier seulement	78	61	49	67
Pour plusieurs chantiers	22	39	51	33
Total	100	100	100	100

Source : C.J.B. Roberts, A Summary of the Canadian Home-building Industry, *SCHL, 1971, tableaux A52–A57.*

Note : Les données pour l'ensemble des entreprises de construction de maisons servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

[a] Tous les types de logements, pas seulement les maisons unifamiliales.

Le nombre d'employés varie comme prévu entre les entreprises. Le petit constructeur médian emploie quatre personnes à plein temps à l'année; quant aux constructeurs de taille moyenne et aux grands constructeurs, ils emploient respectivement 9 et 18 personnes.

Le nombre de logements produits par membre à temps complet du personnel varie également selon la taille de l'entreprise, la médiane étant de 11,2 logements pour les grands constructeurs, 6,8 pour les constructeurs de taille moyenne et 4,5 pour les petits constructeurs.

Les petits constructeurs participent moins souvent à des coentreprises — 22 p. 100 en comparaison de 37 et 39 p. 100 pour les entreprises de taille moyenne et les grandes entreprises. Quand les petits entrepreneurs s'associent, c'est la plupart du temps avec d'autres constructeurs. Les moyennes et grandes entreprises entreprennent également des coentreprises avec des investisseurs et, à un degré moindre, avec des institutions financières.

Politique d'établissement des prix

Muller a étudié les politiques d'établissement des prix des constructeurs de Toronto au milieu des années 70. Il a constaté que les prix étaient généralement fixés au prix prévu du marché et que les constructeurs n'utilisaient pas la méthode du prix coûtant majoré [73]. Par ailleurs, dans une étude détaillée des pratiques d'établissement des prix de huit constructeurs d'Edmonton réalisée en 1969, Lawrence Parker a constaté que les coûts étaient le point de départ du calcul des prix. On ajoutait ensuite une marge bénéficiaire fondée sur des facteurs de demande [74].

Les deux démarches devraient produire des résultats comparables, puisque c'est en dernière analyse le marché qui établit les prix. Toutefois, les constructeurs qui utilisent la méthode des coûts majorés ont probablement dans l'ensemble un meilleur sens des affaires, puisqu'ils sont au courant de leurs coûts et de leur marge bénéficiaire avant le début des travaux.

Profil de l'industrie de la construction domiciliaire au Québec en 1983

Deux études récentes traitent de l'industrie de la construction domiciliaire au début des années 80.

L'étude intitulée *Se loger au Québec* affirme qu'il n'y a aucun obstacle majeur pour les personnes qui désirent construire des maisons dans la province, si ce n'est l'obligation d'obtenir un permis, car le niveau de capitalisation est faible, l'organisation du travail est surtout une question de savoir comment le coordonner

et il reste encore beaucoup de terrains à construire [75]. Il n'est pas étonnant que la construction domiciliaire intéresse ceux qui ont l'esprit d'entreprise.

L'étude révèle également que rares sont les constructeurs qui s'occupent d'aménagement foncier. Environ 80 p. 100 des constructeurs domiciliaires se spécialisent dans les maisons unifamiliales.

Une étude plus globale a été réalisée pour la SCHL en 1984 par *Langlais, Hurtubise et Associés* [76]. L'étude est fondée sur une enquête auprès de la presque totalité des constructeurs inscrits au Programme d'accréditation des maisons neuves administré par l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ). Voici quelques-unes des principales conclusions de l'étude :

- production de logements.

Environ 75 p. 100 des entreprises construisent uniquement des maisons unifamiliales isolées, les autres construisant de petits édifices, duplex, triplex et quadruplex.

- nombre d'années en affaires.

Environ 70 p. 100 des entreprises sont en exploitation depuis plus de cinq ans, et environ 40 p. 100 depuis plus de dix ans.

- âge des associés/propriétaires.

Environ 41 p. 100 des associés ou propriétaires ont plus de 45 ans, la majorité du reste appartenant au groupe des 35 à 44 ans (33 p. 100) ou des 25 à 34 ans (21 p. 100).

- expérience.

Environ 60 p. 100 des propriétaires ont acquis leur expérience dans les métiers de la construction.

- terrains détenus.

La plupart des constructeurs (83 p. 100) sont propriétaires de terrains à construire, près de la moitié étant propriétaires de plus de 5 hectares. La moyenne par entreprise est de 1,9 hectare.

- effet de la récession.

La majorité des constructeurs ont déclaré que la récession de 1981-1982 les a forcés à réviser plus souvent leurs modèles, à réduire la taille des maisons et à accroître le nombre de chantiers. Les trois quarts des constructeurs ont déclaré mieux tenir compte des besoins des acheteurs que cinq ans auparavant.

LES ASPECTS FINANCIERS DE L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES

L'étude des aspects financiers des activités des constructeurs de maisons unifamiliales dépend des renseignements statistiques disponibles. La source primaire est le recensement annuel des entrepreneurs généraux résidentiels par Statistique Canada, qui fournit des données remontant au milieu des années 70 sur les marges bénéficiaires, le rendement et les coûts (la plupart de ces entreprises sont des constructeurs de maisons unifamiliales). Nous avons déjà parlé des sources, des mises de fonds et du capital de roulement.

Il est difficile de définir avec précision les bénéfices des constructeurs. On dit souvent, comme règle pratique, que les constructeurs tentent de réaliser une marge bénéficiaire de 10 p. 100. Mais on ne sait trop si cette marge porte sur les frais généraux aussi bien que sur les bénéfices avant impôt et, si oui, quels éléments des frais généraux y sont inclus. Par exemple, dans son analyse, Gluskin suppose une marge bénéficiaire de 10 p. 100 avant impôt mais après soustraction des frais généraux [77]. Quant à Taylor, il utilise également le chiffre de 10 p. 100, mais il inclut les frais généraux [78]. Il est également difficile de distinguer entre les salaires du marché pour les propriétaires et le rendement sur le capital de risque. Étant donné la prédominance des petites entreprises dans l'industrie, il est peu probable que les propriétaires se paient d'ordinaire un salaire de marché pour leur travail, qu'il s'agisse de construction, de gestion ou d'autres activités. Ce sous-paiement pourrait gonfler les bénéfices dans les données de Statistique Canada.

Nous traitons ici de deux indicateurs du rendement financier : la marge bénéficiaire et le rendement sur les capitaux propres.

La rentabilité au début de l'après-guerre

- On estime à 10 p. 100 la marge bénéficiaire moyenne, frais généraux compris.

Une étude réalisée en 1943 pour la section d'Administration du logement du ministère des Finances, citée par Firestone, conclut que de 50 à 55 p. 100 des coûts de construction domiciliaire sont attribuables aux matériaux, 35 à 40 p. 100 à la main-d'œuvre et 10 p. 100 aux frais généraux et aux bénéfices. Ces chiffres portent uniquement sur la construction de la maison et

excluent le terrain [79]. Firestone considérait toujours juste le chiffre de 10 p. 100 pour les frais généraux et les bénéfices en 1946, 52,5 p. 100 des coûts étant attribuables aux matériaux de construction et 37,5 p. 100 à la main-d'œuvre.

■ Une étude de la SCHL indique une forte rentabilité, mais inclut également les bénéfices des sous-traitants.

Il a toujours été difficile d'établir les bénéfices des constructeurs puisque, pour beaucoup d'entre eux, les bénéfices sont ce qui reste après avoir payé toutes les dépenses pour la construction de la maison et l'achat du terrain. Ainsi, le bénéfice comprend souvent leur propre travail, de même que le rendement sur les avoirs propres.

L'étude déjà citée réalisée en 1951 par la SCHL examine un échantillon d'ensembles construits dans le cadre du Programme garantissant aux bâtisseurs le rachat des propriétés en 1946-1948 et estime les bénéfices d'exploitation, c'est-à-dire la différence entre les coûts de construction sur le chantier et le total des coûts de construction à l'exclusion du terrain. Les bénéfices comprennent la part des sous-traitants aussi bien que celle des constructeurs et tous les frais généraux aussi bien que les bénéfices réels.

Le total des bénéfices d'exploitation s'établissait en moyenne à 15,2 p. 100 du total des coûts de construction, mais il y avait des variations considérables d'un ensemble à l'autre [80]. Il faut signaler qu'il s'agit des bénéfices avant les frais généraux et les impôts et des bénéfices des constructeurs aussi bien que de ceux des sous-traitants. L'étude ne mentionne pas comment est établi le coût du temps consacré à l'administration par les propriétaires-exploitants (ni si cet élément figure dans les coûts).

Les économies de la construction domiciliaire

Malgré la forte concurrence dans l'industrie de la construction domiciliaire, deux études réalisées dans les années 70 portent à croire que cette industrie peut également être très rentable. En effet, il s'agit d'une industrie où l'effet de levier est très fort (ce qui peut aussi mener à la faillite si la conjoncture est mauvaise).

Gluskin étudie un constructeur fictif construisant 100 maisons par année [81]. Il conclut que d'après un ensemble de postulats raisonnables, ce constructeur pourrait obtenir après impôt un rendement de 27 à 53 p. 100 sur les avoirs propres (dans le second cas, Gluskin postule un bénéfice avant impôt et après les frais généraux de 10 p. 100 des recettes de vente et dans le premier cas une marge avant impôt de 5 p. 100).

Taylor arrive à une conclusion semblable pour une petite entreprise (construisant 10 maisons par année) à Vancouver [82]. À la fin de la seconde année en affaires, l'entreprise devait gagner 35 p. 100 avant impôt sur sa mise de fonds originale (20 p. 100 à la fin de la première année). Il s'agit du rendement après la totalité des frais généraux, y compris les salaires de marché pour les propriétaires.

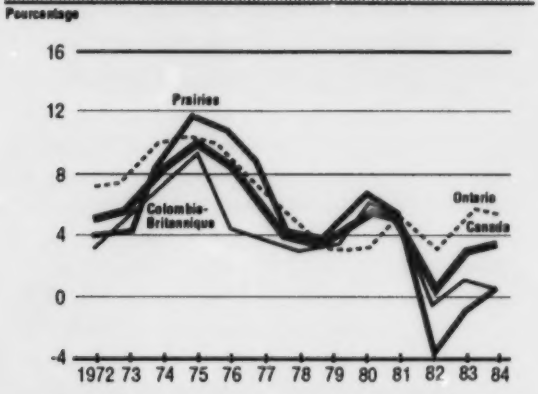
Les marges bénéficiaires atteignent un sommet au milieu des années 70

Le recensement annuel des entrepreneurs généraux résidentiels de Statistique Canada fournit une base importante d'information sur les activités financières des constructeurs, dont la grande majorité construisent des logements unifamiliaux neufs.

Toutefois, le lecteur devrait être au courant de la couverture de ce recensement et de certaines limites des données en vue d'une analyse chronologique. L'univers du recensement est la totalité des entreprises et des établissements qui tirent la plus grande partie de leurs recettes de la construction résidentielle. Les données comprennent donc des constructeurs et des entrepreneurs généraux qui s'occupent de construction et de rénovation. Sont vraisemblablement exclues certaines entreprises qui s'occupent de construction domiciliaire mais qui tirent la majorité de leurs recettes d'autres activités, comme l'aménagement foncier ou l'exploitation d'un portefeuille de propriétés à revenu, même si l'on tente de les inclure.

En outre, les données ne sont pas chronologiquement uniformes, car la couverture s'est modifiée plusieurs fois. En particulier, Statistique Canada a fait un effort concerté sur plusieurs années à la fin des années 70 pour améliorer la couverture de l'univers. Toutefois, cet organisme estime qu'à compter des données de 1981, la couverture du recensement est complète et compatible [83].

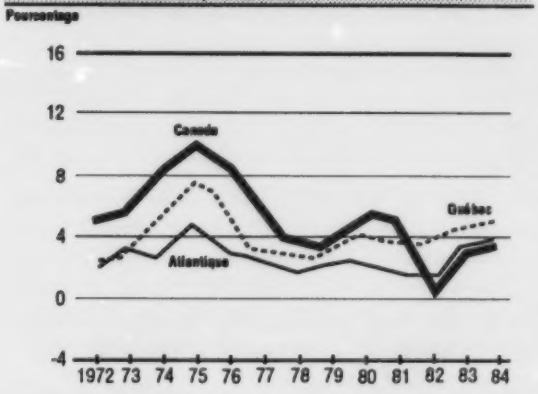
FIGURE 8. MARGES BÉNÉFICIAIRES AVANT IMPÔT POUR LES ENTREPRISES SPÉCIALISÉES DANS LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES, 1972–1984



Source : Statistique Canada.

Note : Les données pour l'ensemble des entreprises de construction domiciliaire servent d'approximation pour les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales.

FIGURE 8. MARGES BÉNÉFICIAIRES AVANT IMPÔT POUR LES ENTREPRISES SPÉCIALISÉES DANS LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES, 1972–1984



Source : Statistique Canada.

Note : Les données pour l'ensemble des entreprises de construction domiciliaire servent d'approximation pour les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales.

■ La marge bénéficiaire avant impôt atteint son sommet au milieu des années 70.

À l'exception du milieu des années 70, les constructeurs domiciliaires sont restés en moyenne bien en deçà de la règle des 10 p. 100 pour les bénéfices (après les frais généraux). Les marges bénéficiaires (avant impôt mais après les frais généraux) ont augmenté progressivement au cours des années 70, passant de 4,8 p. 100 en 1972 à 9,5 p. 100 en 1975, mais elles ont diminué pendant le reste de la décennie pour atteindre 3,7 p. 100 en 1979. Cette évolution coïncide plus ou moins avec celle de la conjoncture.

Les marges bénéficiaires moyennes dans les provinces de l'Atlantique, au Québec et en Colombie-Britannique accusaient généralement un retard par rapport à celles de l'Ontario et des Prairies. L'Ontario avait les marges bénéficiaires les plus élevées pendant la première moitié de la décennie, mais elle a été remplacée par les Prairies à ce titre dans la seconde moitié de la décennie.

Plusieurs entreprises ont eu un rendement supérieur à la moyenne de l'industrie. Par exemple, la marge bénéficiaire de *Coscan Limited* (autrefois *Costain*) sur les ventes d'habitations avant les frais généraux atteignait 26,5 p. 100 en 1975 et est demeurée très élevée pendant les trois années suivantes avant de chuter à 8,3 p. 100 en 1979. *Cadillac Fairview* a réalisé sa plus forte marge bénéficiaire sur les ventes d'habitations avant les frais généraux en 1970 (23,7 p. 100).

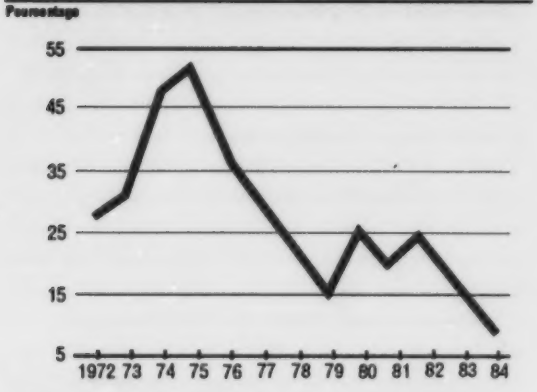
Pour les dernières années pour lesquelles les données sont disponibles (1982-1984), les marges bénéficiaires avant impôt ont en moyenne été très inférieures aux chiffres enregistrés dans les années 70. Le constructeur moyen a même subi une légère perte en 1982 (année de récession). Les marges bénéficiaires ont augmenté en 1983 et 1984, mais la marge moyenne ne s'établissait qu'à 3,6 p. 100 en 1984.

L'augmentation des marges bénéficiaires après 1982 a surtout été marquée en Ontario et au Québec où la marge bénéficiaire moyenne se situait en 1984 à 5,1 et 4,8 p. 100, respectivement. Par ailleurs, les constructeurs de la Colombie-Britannique et des Prairies ont déclaré une marge bénéficiaire moyenne inférieure à 1 p. 100 en 1984.

■ Le rendement sur les capitaux propres marque également une forte baisse en 1980.

Les marges bénéficiaires constituent un aspect important de la performance financière des constructeurs. Toutefois, le rendement avant impôt sur les capitaux propres est probablement un indicateur tout aussi critique, voire davantage, surtout pour les grandes et moyennes entreprises.

Figure 10. Bénéfices nets moyens avant impôt exprimés comme proportion des capitaux propres pour les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales, Canada, 1972–1984



Source : Statistique Canada.

Note : Les données pour l'ensemble des entreprises de construction domiciliaire servent d'approximation pour les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales.
Les données proviennent d'un échantillon de constructeurs excluant les petits constructeurs.

L'industrie de la construction domiciliaire était dans son ensemble très lucrative dans les années 70. Le taux de rendement avant impôt sur les capitaux propres a atteint un sommet de 52 p. 100 en 1975. Au creux de la décennie (1979), il atteignait 16 p. 100.

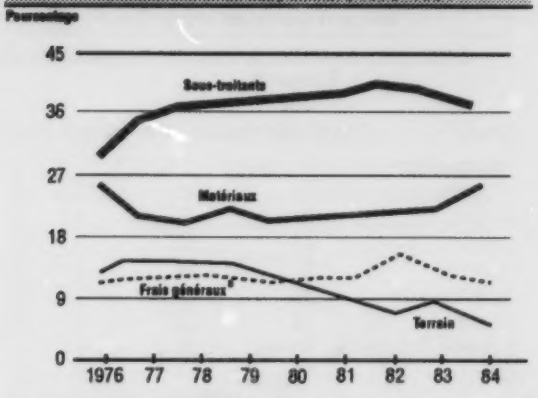
Le taux moyen de rendement s'est élevé encore entre 1980 et 1982 pour diminuer rapidement en 1983 et de nouveau en 1984, où il était de 9 p. 100, soit le taux le plus faible enregistré depuis que Statistique Canada a commencé à recueillir ces données en 1972.

■ Les paiements aux sous-traitants sont le principal coût des constructeurs.

Les quatre principaux éléments de coût des constructeurs sont les paiements aux sous-traitants, l'achat de matériaux de construction, le coût des terrains et les frais généraux (personnel de bureau, financement, amortissement, etc.).

Les paiements aux sous-traitants constituent l'élément le plus important pour les constructeurs. L'importance relative des paiements aux sous-traitants a augmenté entre la fin des années 70 et le début des années 80 — passant de moins de 35 p. 100 du total des recettes à 40 p. 100 en 1982. Ces coûts ont ensuite diminué légèrement par rapport à l'ensemble des recettes en 1983 et en 1984.

Figure 11. Les principaux coûts, exprimés comme proportion du total des recettes pour les constructeurs de maisons unifamiliales, Canada, 1976–1984



Source : Statistique Canada.

Note : Les données pour l'ensemble des entreprises de construction domiciliaire servent d'approximation pour les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales.
[a] Comprend notamment les salaires des employés de bureau et le financement.

L'achat de matériaux constitue le deuxième élément de coût— environ 20 p. 100 du total. Ces coûts sont demeurés assez stables à la fin des années 70, mais ont connu une légère hausse au début des années 80.

À la fin des années 70, les terrains constituaient le troisième élément de coût des constructeurs et rendaient compte de 13 à 15 p. 100 du total des recettes. Cette proportion est très faible en comparaison de la proportion du coût des maisons neuves que l'on attribuait d'ordinaire aux terrains dans les années 70 (de 25 à 30 p. 100). Dans les années 80, le coût des terrains a diminué pour rendre compte d'une proportion encore plus petite du total des recettes — soit moins de 10 p. 100 entre 1982 et 1984.

À la fin des années 70, les frais généraux représentaient habituellement de 11 à 12 p. 100 du total des recettes. Ils ont augmenté fortement en 1982 en raison de l'augmentation des coûts de financement, mais ont enregistré une baisse relative en 1983 et 1984.

Les données sur les coûts des constructeurs spécialisés dans la construction de maisons unifamiliales neuves montrent que les sous-traitants sont davantage utilisés dans les provinces de l'Atlantique qu'ailleurs au pays. Les coûts déclarés des terrains sont étonnamment bas en termes relatifs dans toutes les régions, mais surtout dans les provinces de l'Atlantique, au Québec et en Colombie-Britannique.

TABLEAU 25. LES PRINCIPAUX COÛTS, EXPRIMÉS COMME PROPORTION DU TOTAL DES RECETTES POUR LES ENTREPRISES SPÉCIALISÉES DANS LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES NEUVES PAR RÉGION, CANADA, 1984

	Composante de coût en pourcentage du total des recettes			
Région	Paiements aux sous-traitants	Matériaux	Salaires	Terrains
Provinces de l'Atlantique	24	38	17	2
Québec	37	29	9	4
Ontario	41	20	6	12
Manitoba	39	24	6	9
Saskatchewan	38	24	7	7
Alberta	40	25	7	9
Colombie-Britannique	35	26	9	4
Canada	38	24	8	8

Source : Statistique Canada.

Note : Les données pour les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

On comprend assez mal pourquoi les coûts des terrains représentent une proportion relativement petite du total des recettes. Il se peut que les constructeurs conservent les terrains pendant de longues années et que donc les coûts (le prix payé plus les frais de financement) soient en fait considérablement inférieurs à la valeur du marché au moment de la construction. Cette explication, bien que plausible, n'est pourtant pas convaincante puisque beaucoup de constructeurs achètent les terrains seulement un an ou deux avant la construction. Il se pourrait également que les constructeurs qui font leur propre aménagement n'incluent pas ces coûts parmi les coûts du terrain. Quelle que soit l'explication, il est manifeste que les coûts des terrains déclarés dans le recensement des entrepreneurs généraux résidentiels sont gravement sous-estimés.

CONCLUSIONS

L'industrie de la construction de maisons unifamiliales s'adapte très facilement à l'évolution du marché. Si la demande est en expansion, le nombre d'entreprises s'accroît, les grandes entreprises rendant compte d'une plus grande part de la production de l'industrie; l'inverse se produit lorsque la demande diminue.

L'industrie de la construction de maisons unifamiliales continue de se caractériser par la présence d'un grand nombre de petites entreprises qui construisent moins de 25 maisons par année, d'un nombre beaucoup plus petit d'entreprises de taille moyenne qui construisent de 25 à 99 maisons par année et de seulement une poignée de grandes entreprises construisant au moins 100 maisons par année. La plupart des grands constructeurs demeurent petits par rapport aux entreprises de taille moyenne de bon nombre d'autres industries de production de biens, ce qui porte à croire qu'il n'existe pas d'économies d'échelle substantielles (c'est-à-dire un rapport inverse entre les coûts par maison et le nombre de maisons construites). Diverses tentatives de création d'une hyperentreprise (entreprise à grande échelle fonctionnant dans plusieurs grands marchés) se sont soldés par un échec. Les grandes et moyennes entreprises rendent toutefois compte de la majorité de la production de l'industrie.

La structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales varie beaucoup d'un endroit à l'autre du pays. Tous les grands marchés urbains comptent un grand nombre de petites entreprises, car il a toujours été facile d'entrer dans l'industrie pendant toute la période d'après-guerre. Le rôle des grands constructeurs est moins uniforme. Certains grands marchés, comme Toronto, Ottawa et Winnipeg, comptent quelques grands constructeurs qui rendent compte de plus de 40 p. 100 de l'ensemble des maisons unifamiliales construites par l'industrie; ailleurs, comme à Montréal et à Vancouver, les grands constructeurs brillent par leur absence. Ces différences structurales traduisent en partie les différences de marché, par exemple en ce qui concerne le mode de propriété, la réglementation du bâtiment et de l'aménagement foncier. Nulle part, toutefois, la structure de l'industrie dans les grands marchés urbains ne permet à un nombre restreint de grandes entreprises de contrôler les prix ou la part du marché.

Les fabricants de maisons mobiles n'ont pas réussi à devenir une force établie dans l'industrie de la construction de maisons unifamiliales, malgré une brève période d'excellence au début des années 70.

Les rendements financiers de la construction domiciliaire sont étroitement liés à la conjoncture et au contexte concurrentiel. En général, la construction de maisons était très attrayante du point de vue financier au milieu des années 70, mais l'était beaucoup moins dans la première moitié des années 80.

CHAPITRE TROIS
L'INDUSTRIE DE L'AMÉNAGEMENT FONCIER RÉSIDENTIEL

L'industrie de l'aménagement foncier résidentiel s'entend au sens large des entreprises qui se chargent de viabiliser des terrains résidentiels de banlieue de même que des entreprises qui se chargent de convertir des terrains situés dans des secteurs construits pour la construction de nouveaux logements (par exemple l'achat de plusieurs maisons voisines, leur démolition, le rezonage et la préparation des lieux pour la construction d'immeubles d'habitation). Le présent chapitre se concentre sur le promoteur foncier de banlieue.

Les marchés fonciers sont plus complexes que les marchés de la nouvelle construction résidentielle. Des facteurs locaux, tels que la topographie, la tenure foncière, le processus de planification municipale, les normes de viabilisation des terrains, les exigences en matière de taxation et de financement et les attitudes à l'endroit de la croissance résidentielle contribuent tous à forger l'allure du marché résidentiel et, donc, l'industrie du développement foncier. Ces facteurs viennent s'ajouter aux conditions du marché et à la présence de promoteurs.

L'industrie du développement foncier diffère également de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales dans la mesure où les gouvernements participent au développement foncier dans certains secteurs de marché. De nombreuses municipalités canadiennes abritent d'importants lotissements aménagés par les instances municipales ou provinciales, habituellement avec une contribution financière du gouvernement fédéral. Toutefois, sauf quelques exceptions de taille (comme la ville de Saskatoon), c'est surtout le secteur privé qui s'est chargé de la viabilisation des terrains résidentiels au cours de la période d'après-guerre.

À l'instar du chapitre précédent sur l'industrie de la construction de maisons unifamiliales, le présent chapitre se concentre sur l'industrie «nationale» du développement foncier, même si ce point de vue est manifestement encore plus théorique que dans le cas de la construction de maisons unifamiliales. Les sources de données sur les promoteurs fonciers sont encore plus rares que sur les constructeurs de maisons unifamiliales et les renseignements disponibles portent généralement sur des régions particulières. En raison des limites des données, le présent chapitre utilise surtout des renseignements d'ordre régional; le cas échéant, des études de cas servent à illustrer les tendances globales.

Le présent chapitre traite des caractéristiques des promoteurs de lotissements du secteur privé et sur leur évolution au cours des 40 dernières années.

L'INDUSTRIE DE L'AMÉNAGEMENT FONCIER RÉSIDENTIEL À LA FIN DE LA SECONDE GUERRE MONDIALE

Diverses études, de même que les entrevues réalisées aux fins de la présente étude, permettent de comprendre la nature de l'industrie de l'aménagement foncier immédiatement après la guerre.

Aucune pénurie de terrains

Le rapport Curtis de 1944 ne tient pas compte des terrains dans son analyse des coûts des nouveaux logements et des mesures qui pourraient permettre de les réduire. L'étude mentionne bien «le coût des terrains et les coûts d'acquisition des terrains» parmi les sept composantes des coûts du logement, mais il n'y a aucune autre mention de l'offre ni des coûts dans cette étude qui a fait époque [1].

Le rapport Curtis était fortement en faveur de l'urbanisme, faisant valoir que l'absence de planification de la croissance urbaine avait eu pour résultat de mettre bon nombre de villes face à une situation critique : détérioration des propriétés, expansion non économique en périphérie et impasse en ce qui concerne les recettes fiscales [2]. L'utilisation et la réglementation des terrains et l'application de normes minimales de conception et de développement communautaire étaient devenus des impératifs [3]. Le rapport mentionne en note le fait que les coûts des services municipaux sont directement influencés par l'efficacité du tissu urbain [4].

W.C. Clark, ministre des Finances en 1937, estimait que le coût élevé des terrains constituait l'une des quatre causes majeures (mais non la plus importante) du coût élevé du logement [5]. Clark estimait que le problème découlait des coûts excessifs des services résultant d'un développement urbain aléatoire. Pour lui, l'offre de terrains viabilisés ne faisait pas problème.

Dans son étude de la politique foncière urbaine de 1900 à 1985, Michael Gordon signale, à propos du rapport Curtis, que «à la différence d'une bonne partie des ouvrages d'urbanisme depuis les années 20, il n'y avait aucune critique de l'industrie de l'aménagement foncier» [6] [traduction].

Bon nombre de municipalités étaient propriétaires d'une importante banque de terrains à la fin de la Seconde Guerre mondiale. Le non-paiement des taxes foncières dans les années 30, et plus tôt dans les Prairies, avait eu pour résultat que de nombreux terrains étaient devenus propriété municipale.

À Edmonton, par exemple, 70 000 terrains sont devenus propriété de la ville après la vente pour les impôts fonciers entre 1918 et 1920; en 1954, 30 p. 100 de ces terrains appartenaient toujours à la municipalité [7].

Les municipalités de la région de Winnipeg, qui avaient acquis des milliers de terrains de cette façon dans les années 20, en ont acquis encore des milliers dans les années 30; les terrains n'avaient guère de valeur à l'époque et les propriétaires cessaient tout simplement de payer leurs taxes. En 1937, la seule ville de Winnipeg était propriétaire de 36 526 terrains à construire [8]. Ces terrains se vendaient souvent très bon marché, car les municipalités se faisaient concurrence pour attirer des résidents.

La ville de Montréal était également propriétaire d'une grande quantité de terrains, tout comme les municipalités de la région de Vancouver. La ville de Montréal a acquis une somme substantielle de terrains dans les années 30 pour non-paiement des impôts fonciers. En 1948, la ville disposait d'une somme considérable de terrains viabilisés à vendre.

Dans d'autres municipalités, comme Ottawa et Halifax, qui ne possédaient pas une grande quantité de terrains à construire, l'offre était suffisante à la fin de la guerre pour répondre à la demande pendant quelques années. Il y avait également de grands ensembles de terrains appartenant au secteur privé. Par exemple, *Home Smith* était propriétaire de 1 500 acres dans le canton d'Etobicoke, achetés en 1910. L'entreprise aurait perdu les terrains dans les années 30 si la municipalité, estimant qu'il était préférable d'obtenir certaines recettes fiscales plutôt que rien du tout, n'avait pas conclu un marché.

Coûts relativement bas des terrains

Le prix des terrains était relativement faible au milieu des années 40. O.J. Firestone estime que les terrains rendaient compte d'environ 8 p. 100 du coût global (terrain et construction) d'une maison unifamiliale isolée; en 1948, le terrain moyen pour les maisons financées en vertu de la LNH coûtait 566 $ [9]. Il faut signaler que les coûts de viabilisation n'étaient pas en général inclus dans le prix du terrain à l'époque et que le niveau de services était généralement rudimentaire.

Une industrie rudimentaire

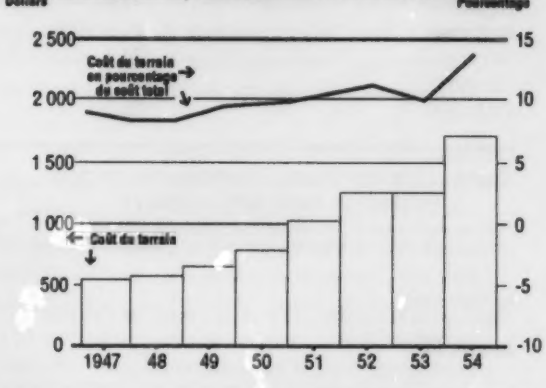
Malgré l'absence de pénurie de terrains à construire aussitôt après la guerre, on craignait que l'industrie de l'aménagement foncier, dans la mesure où elle existait et où elle était constituée exclusivement de petites entreprises, ne soit pas capable de produire la grande quantité de terrains viabilisés qui seraient nécessaires pour les anciens combattants. «Le gouvernement [fédéral] voulait plutôt encourager la consolidation de l'industrie de l'aménagement foncier» [10] [traduction]. Toutefois, la LNH de 1944 ne contenait aucune disposition en ce sens.

Au cours de cette période, l'industrie était au mieux rudimentaire; elle était par exemple inexistante à Halifax dans les premières années qui ont suivi la guerre. Les quelques lotissements qui existaient étaient le plus souvent petits et éparpillés. Les propriétaires du terrain établissaient en général eux-mêmes le lotissement. De petits constructeurs achetaient deux ou trois terrains puis, après y avoir construit des maisons et les avoir vendues, achetaient encore deux ou trois terrains et se remettaient à construire.

TENDANCES DU COÛT DES TERRAINS

Une série statistique publiée par la SCHL pour la période 1947-1979 et portant sur le coût des terrains destinés aux maisons unifamiliales neuves assurées en vertu de la *Loi nationale sur l'habitation* permet de suivre les tendances du prix des terrains après la guerre [11].

FIGURE 12. COÛT ESTIMATIF MOYEN DU TERRAIN POUR LES MAISONS UNIFAMILIALES NEUVES FINANCÉES EN VERTU DE LA LNH, CANADA, 1947–1954



Source : SCHL.

Note : Les données pour les maisons unifamiliales isolées à un étage servent d'approximation pour l'ensemble des maisons unifamiliales.

Hausse inexorable du prix des terrains au début des années 60

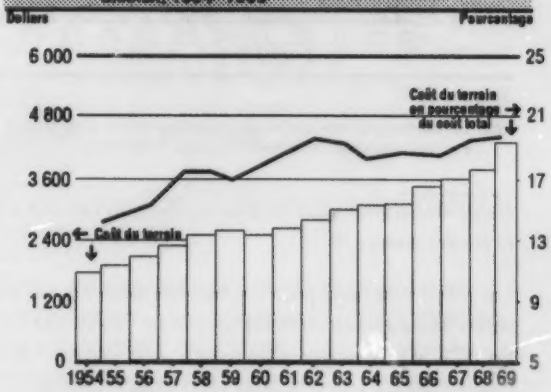
Les pressions extrêmes de la demande et les efforts faits par certaines municipalités pour faire assumer une partie des coûts de la viabilisation aux promoteurs fonciers (dans la plupart des municipalités, les coûts étaient auparavant financés par des taxes d'aménagement local) ont entraîné une rapide hausse du coût des terrains, particulièrement au début des années 50. Le coût des terrains a plus que triplé entre 1947 et 1954 et la part qu'il représente du coût total d'une maison neuve est passée de 8,3 p. 100 à 13,9 p. 100.

Ralentissement de l'augmentation dans les années 60

Les prix des terrains ont continué d'augmenter tout au long des années 50 pour atteindre 17,5 p. 100 du total des coûts des nouveaux logements en 1959.

Les prix ont également grimpé tout au long des années 60, mais à un rythme très ralenti par rapport aux années 50. Les prix des terrains ont augmenté à un taux qui n'était que légèrement plus rapide que le total des coûts des nouveaux logements au cours de cette période. La proportion du coût total des nouveaux logements représentée par le coût des terrains s'élevait à 19,6 p. 100 en 1969, soit seulement une très légère augmentation par rapport aux 17,2 p. 100 enregistrés au début de la décennie.

FIGURE 13. COÛT ESTIMATIF MOYEN DU TERRAIN POUR LES MAISONS UNIFAMILIALES NEUVES FINANCÉES EN VERTU DE LA LNH, CANADA, 1954–1969



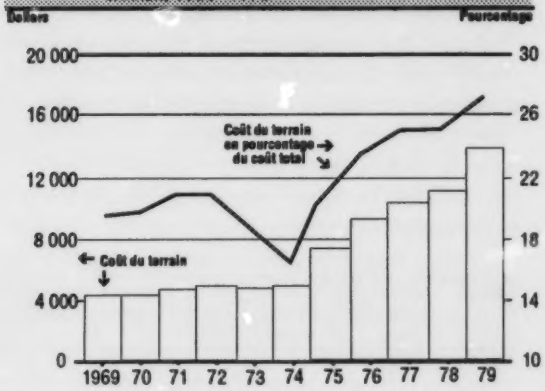
Source : SCHL.

Note : Les données pour les maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour toutes les maisons unifamiliales.

Ce n'est pas par hasard que l'augmentation rapide du coût des terrains dans les années 50 a coïncidé avec une période de forte activité de la construction de maisons unifamiliales, car au moins une partie de l'augmentation était due à la demande. De même, le ralentissement de l'augmentation du coût des terrains dans les années 60 coïncidait avec une période de relative stabilité dans le domaine de la construction.

À la fin des années 60, les prix des terrains étaient les plus élevés en Ontario (surtout à Toronto, Ottawa et Hamilton) et les plus faibles au Québec. Les prix des terrains étaient également relativement élevés en Colombie-Britannique.

FIGURE 14. COÛT ESTIMATIF MOYEN DU TERRAIN POUR LES MAISONS UNIFAMILIALES NEUVES FINANCÉES EN VERTU DE LA LNH, CANADA, 1969–1979



Source : SCHL.

Note : Les données pour les maisons unifamiliales isolées à un étage servent d'approximation pour l'ensemble des maisons unifamiliales.

L'augmentation rapide du prix des terrains reprend à la fin des années 70

Les prix des terrains pour les maisons unifamiliales ont repris leur augmentation rapide à la fin des années 70. En 1979, le prix moyen d'un terrain pour une maison neuve financée en vertu de la LNH avait grimpé à 13 568 $, alors qu'il n'était que de 4 201 $ une décennie plus tôt. En 1979, le coût des terrains rendait compte de 26,5 p. 100 du prix total d'une maison neuve financée par la LNH au Canada. Dans les régions métropolitaines, la proportion était encore plus élevée : plus de 30 p. 100.

Les prix des terrains sont toujours les plus bas au Québec au milieu des années 70

D'après les estimations de Statistique Canada, l'importance des coûts du terrain par rapport au prix total des maisons neuves variait beaucoup d'un grand secteur de marché à l'autre au milieu des années 70. Les coûts des terrains s'échelonnaient entre un minimum de 10,9 p. 100 du prix total des maisons neuves à Montréal en 1976 (au Québec à cette époque, les coûts de viabilisation étaient toujours financés presque exclusivement par des taxes d'amélioration locale) et un maximum de 37,7 p. 100 à Toronto. Les coûts du terrain par rapport au prix total des maisons neuves étaient relativement faibles à Regina, Saskatoon, Halifax et St. John's mais plus élevés à Calgary et à Vancouver.

TABLEAU 28. POIDS DU PRIX DU TERRAIN POUR L'INDICE DES PRIX DES MAISONS NEUVES, 1976

	Prix du terrain viabilisé exprimé en pourcentage du prix total d'une maison neuve [a]
St. John's	16,8
Halifax	20,1
Montréal	10,9
Ottawa-Hull	27,2
Toronto	37,7
Kitchener	32,4
Winnipeg	27,7
Regina	17,8
Saskatoon	22,5
Calgary	34,1
Edmonton	30,1
Vancouver	35,2

Source : Statistique Canada, Statistiques des prix de la construction, *février 1984, tableau 11.*

[a] Ces données ne sont pas strictement comparables en raison de la composition différente de maisons unifamiliales, jumelées et en rangée.

Chute puis remontée des prix des terrains dans les années 80

Bien que nous ne disposions pas de données statistiques fiables sur les tendances du prix des terrains au cours de la première moitié des années 80, il ne fait aucun doute qu'ils ont été fortement influencés par la récession de 1981-1982. Bon nombre de marchés, surtout en Alberta et en Colombie-Britannique, ont enregistré des baisses marquées du prix des terrains en raison de la récession et en réaction aux excès du marché à la fin des années 70 et au début des années 80.

Dans diverses parties du pays, les prix des terrains ont recommencé à augmenter au milieu des années 80, particulièrement dans le sud de l'Ontario et, dans une mesure moindre, au Québec. Au Québec, le fait qu'un nombre croissant de municipalités fassent assumer aux constructeurs et aux promoteurs les coûts de la viabilisation des terrains a sans contredit exercé une pression à la hausse sur le prix des terrains.

LES CHANGEMENTS AU DÉBUT DE L'APRÈS-GUERRE

Au début de l'après-guerre, il s'est produit deux événements majeurs qui ont eu d'importantes répercussions sur le caractère de l'industrie de

l'aménagement foncier résidentiel au Canada. Tout d'abord, l'offre de terrains à construire d'avant-guerre s'est bientôt évaporée en raison d'une forte demande. Deuxièmement, les municipalités des provinces autres que le Québec ont réagi en confiant le fardeau financier de l'aménagement foncier à l'industrie privée.

Une offre de moins en moins sûre

Il semble que de nombreuses municipalités avaient épuisé les terrains viabilisés disponibles et que la capacité des services communs en place avait été atteinte au début de l'après-guerre [12]. La *Loi nationale sur l'habitation* a été modifiée en 1949 pour permettre la réunion de terrains résidentiels par le secteur public (dans le cadre d'une entreprise fédérale-provinciale).

Toutefois, il y avait souvent un décalage prolongé entre le moment où la SCHL prenait des engagements pour des projets de réunion de terrains et la production des terrains viabilisés. Le ministre fédéral chargé de la SCHL a déclaré dans un discours prononcé en 1952 que «à ce jour, quelque 3 500 acres, soit 14 000 terrains, sont en voie de préparation pour la viabilisation en vertu des dispositions de l'article 35» [13] [traduction]. Pourtant, Peter Spurr devait écrire plus tard que seulement 4 528 terrains ont été approuvés entre 1950 et 1954 et seulement 7 697 pendant toute la décennie des années 50 [14].

La réunion de terrains a également été entreprise en vertu de l'article 19 de la *Loi nationale sur l'habitation* de 1944. Quatre projets ont été mis en route en 1947, soit un total de 910 terrains, puis un par année pendant trois ans [15]. Au total, 1 952 terrains ont été viabilisés en vertu de cet article.

Puisqu'on estime qu'il fallait, à l'échelle du Canada, 22 000 acres de terrains résidentiels chaque année, il est manifeste que la participation fédérale à l'aménagement foncier a été relativement mineure entre 1945 et 1954 [16].

Les problèmes financiers des municipalités

À la fin de la guerre, comme nous l'avons déjà dit, beaucoup de municipalités disposaient de terrains viabilisés. Leurs services, y compris l'éducation, n'étaient pas utilisés à capacité. Mais cette situation n'a pas duré :

> «La croissance record de la construction résidentielle a épuisé ce surplus et bientôt presque chaque maison neuve dans la municipalité moyenne signifiait de nouvelles routes, de nouveaux égouts, de nouveaux services d'aqueduc, de nouvelles écoles et, en gros, une extension de la municipalité. En même temps, les coûts augmentaient, de même que les frais d'administration, ce qui entraînait une augmentation des impôts; en outre, ces dernières années, les marchés financiers n'ont pas été ce qu'auraient souhaité les municipalités.» [17] [traduction]

La réaction des municipalités à ces pressions a été variée : exiger que les promoteurs installent les services dans leur lotissement à leurs propres frais; décourager les petites maisons; décourager l'aménagement résidentiel en général ou exiger une contribution au comptant au conseil scolaire.

Les services prépayés deviennent la règle, le Québec constituant la principale exception

C'est surtout au cours des années 50 qu'on a commencé d'exiger que les promoteurs fonciers paient les coûts d'aménagement des routes, des égouts et des services connexes au lieu de les faire payer sur plusieurs années par le propriétaire au moyen des taxes d'amélioration locale. En 1960, les deux tiers des terrains destinés aux maisons financées en vertu de la LNH étaient dotés de services prépayés [18]. Les principales exceptions étaient le Québec et, dans une mesure moindre, la Colombie-Britannique.

De nombreuses municipalités ont également réagi aux pressions exercées par la croissance financière en exigeant que les promoteurs assument le coût de l'extension des services communs jusqu'à leur terrain et en imposant de plus en plus des paiements forfaitaires pour chaque terrain aménagé (souvent appelés droits de lotissement). Le fardeau du financement passant de la municipalité au promoteur, beaucoup de municipalités ont commencé d'exiger des niveaux plus élevés de service du promoteur.

Cette évolution fondamentale de la façon de financer les services municipaux dans les nouveaux lotissements a eu pour effet d'augmenter substantiellement les capitaux nécessaires aux promoteurs fonciers.

ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE DE L'AMÉNAGEMENT FONCIER RÉSIDENTIEL : DEUX ÉTUDES DE CAS

Pour comprendre comment l'industrie de l'aménagement foncier a évolué pendant l'après-guerre, il est utile d'étudier deux marchés pour lesquels nous disposons de renseignements abondants : Ottawa et Winnipeg. Dans le premier cas, la source primaire est une thèse de maîtrise de Harold Watson, portant sur la période de 1950 à 1975 à Ottawa; pour Winnipeg, nous utilisons plusieurs sources.

TABLEAU 27. STRUCTURE DE L'INDUSTRIE DU DÉVELOPPEMENT FONCIER RÉSIDENTIEL OTTAWA, 1950–1975

	1950–1954	1955–1959	1960–1964	1965–1969	1970–1975
Nombre de lotissements	122	118	61	29	17
Nombre de promoteurs	98	90	37	16	8
Part du marché des quatre grands promoteurs (%)	30	45	53	63	89
Promoteurs selon la taille (terrains)[a] :					
2–10	16	13	3	3	1
11–25	33	28	9	3	1
26–50	27	12	7	1	0
51–100	9	21	6	2	1
101–300	11	14	8	4	2
301–1 000	2	2	4	3	3
Total	98	90	37	16	8

Source : Harold Watson, The Residential Land Development Industry: Selected Case Studies of Concentration in Local Markets, 1950–1975, *thèse de maîtrise présentée à l'université* Western Ontario, *1979, tableau 5-1.*

[a] Nombre total de terrains aménagés au cours des cinq années.

L'évolution de l'industrie de l'aménagement foncier résidentiel à Ottawa, 1950-1975

À Ottawa, la structure de l'industrie de l'aménagement foncier résidentiel s'est modifiée considérablement entre 1950 et 1975.

■ Ottawa comptait un nombre important de promoteurs fonciers au début des années 50.

La région d'Ottawa (c'est-à-dire la ville d'Ottawa et les cantons de Nepean et de Gloucester) comptait un total de 98 promoteurs fonciers résidentiels au cours de la première moitié des années 50. Il s'agissait dans la plupart des cas de petites entreprises (la moitié ont aménagé un total de moins de 25 terrains entre 1950 et 1954), mais il y avait aussi des entreprises importantes. Deux de celles-ci ont aménagé au total plus de 300 terrains chacune au cours de la même période. Malgré la présence de grandes entreprises (les quatre principales entreprises ayant aménagé 30 p. 100 des terrains), la présence d'un grand nombre de petites entreprises permet de conclure que «l'industrie du développement à Ottawa était structuralement importante et pourtant concurrentielle» [19] [traduction].

Deux événements importants du début des années 50 devaient avoir des répercussions sur l'évolution à long terme de l'industrie de l'aménagement foncier résidentiel à Ottawa. Avant 1952, la ville se chargeait de presque tous les aspects de la construction des lotissements, depuis la conception jusqu'à la construction des égouts [20]. Toutefois, la situation a commencé à évoluer en 1952. Deuxièmement, la région d'Ottawa était soumise à des pressions tant de la part de la Commission d'urbanisme d'Ottawa que de celle du gouvernement fédéral, par l'entremise de la Commission du district fédéral, prédécesseur de la Commission de la capitale nationale ainsi que de la SCHL en vue de décourager l'aménagement dans la ceinture verte [21].

■ La concentration a augmenté à Ottawa jusqu'au début des années 70, puis s'est inversée à la fin des années 70.

L'industrie de l'aménagement foncier résidentiel dans la région d'Ottawa est devenue de plus en plus concentrée entre 1955 et 1975. La part du total des terrains recevant l'approbation municipale appartenant aux quatre principales entreprises a triplé entre la première moitié des années 50 et la première moitié des années 70, passant de 30 p. 100 à 89 p. 100. Le nombre total des promoteurs a connu une baisse marquée, passant de 98 au début des années 50 à huit au début des années 70.

Toutefois, à la fin des années 70, en réaction à la forte activité du marché au milieu des années 70, il y a eu augmentation du nombre de demandes et du nombre d'entreprises. De grands promoteurs qui n'étaient pas auparavant installés dans le marché d'Ottawa (comme *Cadillac Fairview* et *Headway*) y ont pénétré au cours de cette période.

■ Un grand nombre de petites entreprises ont quitté le marché d'Ottawa entre le milieu des années 50 et le milieu des années 70.

Watson fournit pour le marché d'Ottawa des données uniques sur le nombre et la taille des entreprises d'aménagement foncier qui sont entrées dans l'industrie et l'ont quittée entre 1955 et 1975. Au cours de la fin des années 50, un nombre important de nouvelles entreprises sont entrées dans l'industrie et un nombre important l'ont quittée. Ceci vaut pour tous les groupes de taille. Par ailleurs, lors d'une baisse de la demande au début des années 60, peu d'entreprises sont entrées dans l'industrie et un nombre considérable l'ont quittée. Ceci valait en particulier pour les petites entreprises (aménageant au total moins de 26 terrains sur cinq ans) dont le nombre a chuté de 49 au début des années 50 à seulement six à la fin des années 60.

Watson conclut : «il semble donc qu'il y a eu un obstacle important agissant à long terme et empêchant les petits producteurs de pénétrer dans le marché d'Ottawa» [22] [traduction].

Tableau 29. Roulement des entreprises d'aménagement foncier résidentiel, Ottawa, 1955–1975

	Nombre total de terrains approuvés au cours des cinq ans			
1955–1959	2–25	26–50	51–100	101–1 000
Nombre d'entreprises au début de la période	49	27	9	13
Nombre de nouvelles entreprises	33	9	15	9
Nombre d'entreprises disparues	41	24	3	6
Nombre d'entreprises à la fin de la période	41	12	21	16
1960–1964				
Nombre d'entreprises au début de la période	41	12	21	16
Nombre de nouvelles entreprises	8	6	4	7
Nombre d'entreprises disparues	37	11	19	11
Nombre d'entreprises à la fin de la période	12	7	6	12
1965–1969				
Nombre d'entreprises au début de la période	12	7	6	12
Nombre de nouvelles entreprises	5	0	2	3
Nombre d'entreprises disparues	11	6	6	8
Nombre d'entreprises à la fin de la période	6	1	2	7
1970–1975				
Nombre d'entreprises au début de la période	6	1	2	7
Nombre de nouvelles enterprises	2	0	0	2
Nombre d'entreprises disparues	6	1	1	4
Nombre d'entreprises à la fin de la période	2	0	1	5

Source : Harold Watson, The Residential Land Development Industry: Selected Case Studies of Concentration in Local Markets, 1950–75, *thèse de maîtrise présentée à l'université Western Ontario, 1979, tableau 5-5.*

■ Explication de la concentration de l'industrie à Ottawa.

Les mesures et les politiques des municipalités et du gouvernement fédéral dans la région d'Ottawa, et dans une mesure beaucoup moindre la situation du marché, semblent être les facteurs qui expliquent la réduction importante du nombre de promoteurs fonciers dans la région d'Ottawa entre 1955 et 1969.

Watson dégage notamment les raisons suivantes de cette concentration :

- L'interdiction de construire de nouveaux logements dans la ceinture verte a réduit l'offre de terrains à construire. En 1955, la SCHL a refusé le financement en vertu de la LNH pour les nouveaux logements dans la ceinture verte et en 1958 le gouvernement fédéral y a entrepris l'acquisition de 42 000 acres.

- L'obligation faite aux promoteurs fonciers de payer les coûts de la viabilisation. En 1952, la ville d'Ottawa a commencé à exiger que les promoteurs paient des frais fixes pour les égouts, les conduites d'eau et les routes asphaltées. En 1957, le promoteur devait verser une caution couvrant le coût total de ces services. En outre, avant 1957, les promoteurs pouvaient installer soit des ponceaux, soit des égouts pluviaux financés par les taxes d'amélioration locale. À compter de 1957, le promoteur devait payer la construction de tous les égouts pluviaux internes. La ville a ensuite imposé des droits de lotissement en 1961.

- Prolongement des délais de traitement des lotissements. Les méthodes plus complexes de traitement des lotissements signifiaient non seulement des délais plus longs, mais aussi une incertitude accrue, puisque les méthodes augmentaient les possibilités de refus des demandes.

- La faiblesse de la demande de maisons au début des années 60. La baisse de la demande de maisons neuves au début des années 60 coïncidait avec la contraction et la concentration de l'industrie de l'aménagement foncier. Il semble que les grandes entreprises étaient mieux en mesure de faire face à cette baisse.

L'évolution de l'industrie de l'aménagement foncier résidentiel à Winnipeg

L'aménagement foncier résidentiel a connu une transformation marquée à Winnipeg au cours des trois décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale.

■ Il a fallu attendre presque une décennie après la guerre la naissance d'une véritable industrie privée de l'aménagement foncier.

Au cours de la première décennie d'après-guerre, presque toutes les maisons construites à Winnipeg étaient situées sur des terrains acquis par les municipalités pour défaut de paiement des impôts fonciers dans les années 20 et 30 [23]. Les terrains étaient souvent vendus très bon marché, car les municipalités se faisaient concurrence pour attirer de nouveaux résidents.

■ L'apparition de grands promoteurs fonciers à Winnipeg.

Winnipeg a assisté à l'apparition de cinq grands promoteurs fonciers du secteur privé au cours des années 50 et 60 [24]. Deux de ces promoteurs étaient également de grands constructeurs construisant plusieurs centaines de maisons par année (*Quality Construction* et *Metropolitan Construction*). Un des promoteurs, *Ladco* (la *Land Acquisition and Development Company*) était une coopérative regroupant 38 constructeurs et créée en 1956. La *Simkin's Construction Company*, prédécesseur de la *British American Construction Materials* (*BACM*) et par la suite achetée par *Genstar*, a commencé à aménager des terrains au début des années 50. La *Winnipeg Supply and Fuel* s'est également lancée dans l'aménagement foncier au cours des années 50.

Simkin's Construction semble le premier grand promoteur à pénétrer le marché de Winnipeg. Cette entreprise se concentrait surtout sur les secteurs Transcona et Kildonans (les grands promoteurs de Winnipeg ayant en général chacun leur propre secteur). L'entreprise a été constituée en société à titre d'entrepreneur général en 1948 et s'est intéressée à la construction routière, au terrassement et à la production de gravier en 1950-1951. À cette époque, les municipalités de la banlieue de Winnipeg possédaient beaucoup de terrains, en raison du non-paiement des impôts fonciers, mais manquaient d'argent (beaucoup d'entre elles avaient fait faillite). *Simkin's* semble avoir pris des dispositions pour payer les coûts de viabilisation de terrains municipaux. *Simkin's* a procédé à une expansion au début des années 50 et a fait l'acquisition de *Model Homes*, qui devait s'occuper de la construction. L'entreprise a continué de croître et d'entreprendre des projets de plus en plus importants. En 1967, sous le nom de *BACM*, l'entreprise a acheté la *Engineered Homes* (*BACM* a par la suite été achetée par *Genstar*).

Quality Construction (maintenant *Qualico Developments Ltd.*) a été constituée en société en 1951 et ne s'intéressait au départ qu'à la construction de maisons. Ayant connu une rapide expansion, l'entreprise a voulu s'assurer un approvisionnement suffisant de terrains à construire. *Quality* était l'un des fondateurs de *Ladco* et a obtenu pendant de nombreuses années le gros de ses terrains de cette coopérative. Toutefois, *Quality* avait fait l'acquisition de quelques petites parcelles de terrain et les a viabilisées pour son propre usage dans les années 50. En 1969, *Quality* a éprouvé des difficultés à obtenir des terrains de *Ladco* et a commencé à faire l'achat de grandes parcelles de terrains et à y installer les services; elle a aménagé son premier grand lotissement en 1973.

■ Winnipeg se caractérisait toujours par la prédominance des grandes entreprises au début des années 70.

En 1973, les «quatre grands» de Winnipeg (*Ladco, Qualico, Metropolitan* et *BACM*) produisaient plus de 80 p. 100 des terrains résidentiels destinés chaque année à la construction [25]. La part de marché de ces entreprises s'était accrue en raison de la politique de la ville selon laquelle les terrains les plus près des secteurs construits devaient généralement être aménagés en premier (après 1973, cette mesure est devenue obligatoire).

Tableau 29. Propriété de terrains vacants entre le secteur construit et le périmètre, ville de Winnipeg, décembre 1976[a]

Propriétaire	Nombre d'acres	Pourcentage du total
Les quatre grands promoteurs	10 200	32
Manitoba Housing & Renewal Corp.	3 200	10
Ville de Winnipeg/province du Manitoba	2 000	6
47 sociétés privées appartenant à 31 spéculateurs	2 600	8
Deux particuliers spéculateurs, 350 acres chacun	700	2
416 particuliers, moins de 5 acres chacun	800	3
187 particuliers, de 5 à 10 acres chacun	1 400	4
367 particuliers, plus de 10 acres chacun	11 100	35
Total	32 000	100

Source : Winnipeg Land Prices Inquiry Commission, Report and Recommendations, *1977, p. 52.*

[a] Comprend la parcelle St. Norbert.

Les quatre grands promoteurs possédaient seulement un tiers des terrains non construits entre le secteur construit et la route périmétrique dans la ville de Winnipeg à la fin de 1976. Toutefois, cette proportion est quelque peu trompeuse puisque leur part des terrains dont l'aménagement était prévu au cours des dix années suivantes était considérablement plus élevée.

Le prix des terrains avait augmenté rapidement à Winnipeg entre 1972 et 1976. Toutefois, la Commission d'enquête sur les prix des terrains à Winnipeg n'a trouvé aucune preuve de l'existence d'un «complot des promoteurs». La Commission a plutôt conclu :

> «La très forte demande a entraîné une hausse accusée du prix de toutes les maisons, neuves ou anciennes. Malgré des augmentations considérables des coûts de construction, il est devenu très rentable de construire des maisons pour les vendre au prix courant. Les constructeurs voulaient accroître leur production de beaucoup et ont donc cherché à se procurer beaucoup plus de terrains.
>
> Le nombre de terrains à construire a augmenté — plus de maisons ont été construites entre 1972 et 1976 que dans toute autre période de cinq ans des deux décennies précédentes — mais sans atteindre le niveau de la demande. L'offre de terrains n'a pas connu une croissance plus rapide surtout parce que :
>
> 1. Les règlements d'urbanisme ne permettaient pas de nouveaux lotissements ailleurs que sur des terrains adjacents au secteur construit.
>
> 2. Le passage de «Metro» à «Unicity» a presque fait cesser le processus d'approbation pendant environ un an. Le nouveau processus mis en place était plus lent et suscitait plus d'incertitude que l'ancien.
>
> 3. Il y a eu des retards dans la mise en place des travaux publics nécessaires, surtout en raison du manque de capitaux.
>
> 4. Parce qu'on n'avait pas prévu une demande aussi forte, certaines dispositions préparatoires étaient insuffisantes.

L'accroissement plus rapide de la demande que de l'offre explique la hausse marquée des prix [26]." [traduction]

Les leçons à tirer d'Ottawa et de Winnipeg

La leçon à tirer des études de cas d'Ottawa et de Winnipeg est que les mesures gouvernementales, particulièrement au palier municipal, s'ajoutant aux forces du marché, sont les facteurs primaires qui déterminent la structure de l'industrie de l'aménagement foncier résidentiel. En exigeant des mises de fonds considérables et la mise en place des services, en imposant des processus peu rapides d'approbation et en restreignant la quantité et l'emplacement des terrains susceptibles d'aménagement, les municipalités favorisent les grands promoteurs fonciers. La situation du marché (par exemple la baisse à Ottawa au début des années 60) peut renforcer ces tendances.

L'INDUSTRIE DE L'AMÉNAGEMENT FONCIER RÉSIDENTIEL DANS D'AUTRES MUNICIPALITÉS

Certains ouvrages traitent de la structure de l'industrie dans des marchés urbains autres qu'Ottawa et Winnipeg; toutefois, cette information est généralement beaucoup plus fragmentaire, particulièrement en ce qui concerne les périodes visées.

TABLEAU 30. LES PROMOTEURS FONCIERS RÉSIDENTIELS SELON L'IMPORTANCE DES ACTIVITÉS COLOMBIE-BRITANNIQUE, 1972 ET 1975

Nombre annuel moyen de terrains lotis au cours des 3 dernières années	1972	1975
	Pourcentage	
1–15	39	34
16–35	17	27
36–75	22	14
76–150	22	11
Plus de 150	0	14
Total	100	100

Source : Michael A. Goldberg et Daniel D. Ulinder, "Residential Developer Behaviour: 1975," dans Housing: It's Your Move, *université de Colombie-Britannique, volume II, 1976, p. 278.*

Les petits promoteurs fonciers prédominent à Vancouver

Les travaux réalisés par Michael Goldberg et Daniel Ulinder au milieu des années 70 montrent que la structure de l'industrie de l'aménagement foncier était bien différente en Colombie-Britannique de ce qu'elle était à Ottawa ou à Winnipeg. L'industrie se caractérisait par un grand nombre de petites entreprises.

Ces auteurs ont également constaté un fort lien entre la construction domiciliaire, la promotion d'immeubles d'habitation et l'aménagement foncier. Sur toutes les entreprises visées par l'enquête de 1975 et qui exerçaient au moins l'une de ces fonctions, 94 p. 100 ont déclaré s'occuper dans une certaine mesure de réunir des terrains et 85 p. 100 ont déclaré s'occuper de planification de l'emplacement et de conception des lotissements [27].

Goldberg et Ulinder ont également découvert que les promoteurs fonciers utilisaient les options comme mécanisme d'épargne et de réduction du risque, tout autant que les constructeurs de maisons unifamiliales et d'immeubles d'habitation, lorsqu'ils achetaient des terrains. Les promoteurs de Colombie-Britannique s'inquiétaient également au milieu des années 70 des longs retards de l'approbation.

En 1970, Price a essayé d'établir pourquoi on ne trouvait pas à Vancouver les constructeurs domiciliaires à grande échelle que l'on retrouvait à l'époque à Calgary, Toronto, Winnipeg et Ottawa. Price expliquait ce phénomène par le coût et la difficulté de la réunion de grandes parcelles de terrain dans la région de Vancouver (explication qui semblerait s'appliquer également à la sous-représentation des grands promoteurs fonciers). Ceci découle en partie du fait que la taille moyenne des fermes dans la région de Vancouver (vallée du Fraser) n'était que de 38 acres au début des années 70, superficie bien inférieure aux 121 acres de la ferme moyenne de Vancouver, aux 139 acres de Toronto, aux 199 acres d'Ottawa, aux 300 acres d'Edmonton et aux 668 acres de Calgary [28].

Tableau 31. Promoteurs de terrains unifamiliaux selon l'importance des activités[a] sous-région d'Edmonton, 1970–1976

Promoteur	Septembre 1970–août 1973		Septembre 1973–août 1976	
	Nombre de terrains	Pourcentage du total	Nombre de terrains	Pourcentage du total
BACM	189	3	2 630	16
Abbey Glenn	1 786	28	2 188	14
Alldritt	392	6	1 076	7
Nu-West	[b]	[b]	711	4
Trader's	179	3	541	3
MacLab	55	1	494	3
Belvedere	279	4	599	4
Qualico	[b]	[b]	1 636	10
Melcor	293	4	1 002	6
Ville d'Edmonton	1 905	29	3 007	19
Autres promoteurs	1 406	22	2 245	14
Total	6 484	100	16 129	100

Source : Richard Cook, Lot Prices and the Land Development Industry in Edmonton, Canada, 1971–1976, *thèse présentée à l'université de Californie, Berkeley, 1977, p. 27.*

[a] Les données portant sur les terrains destinés aux maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les terrains unifamiliaux.
[b] Ne compte pas parmi les dix principaux promoteurs en 1970–1973.

La ville était le principal promoteur à Edmonton dans la première moitié des années 70

L'industrie de l'aménagement foncier résidentiel était très concentrée dans la région d'Edmonton au début des années 70. Entre 1970 et 1973, les six principaux promoteurs rendaient compte du trois quart de la totalité des terrains aménagés pour des maisons unifamiliales. Edmonton se distinguait de la plupart des autres marchés parce que la ville elle-même était le principal promoteur foncier entre 1970 et 1973, rendant compte de 29 p. 100 des terrains aménagés.

L'aménagement de terrains restait concentré entre 1973 et 1976, bien qu'un peu moins qu'au cours des trois années précédentes. Les six principaux producteurs rendaient compte de moins de 72 p. 100 des terrains aménagés. La ville d'Edmonton était toujours le principal promoteur, détenant 19 p. 100 du marché. Deux nouvelles entreprises figuraient parmi les dix premiers promoteurs : *Nu-West* de Calgary et *Qualico* de Winnipeg. La production de la ville ne comprenait que le grand ensemble *Mill Woods* au sud-est d'Edmonton. Le nombre de terrains aménagés au cours de cette période a plus que doublé par rapport aux trois années précédentes.

Selon Richard Cook, entre 1970 et 1976, l'industrie de l'aménagement foncier résidentiel d'Edmonton a connu une énorme croissance des actifs et une intégration verticale accrue avec la construction domiciliaire et d'autres domaines, une expansion horizontale vers d'autres marchés et des coentreprises entre les principales entreprises [29]. Comme exemple de consolidation, mentionnons l'acquisition de *BACM* par *Genstar* à la fin des années 60 et l'acquisition d'*Abbey Glenn* par *Genstar* en août 1976. *Abbey Glenn* avait été créée seulement trois ans auparavant par la fusion de *Western Realty* et *Great Northern Capital* (*Great Northern* contrôlait *Home Smith Properties*). En 1976, *Genstar* était le géant de l'industrie à Edmonton. Le rôle de la *Nu-West* à Edmonton tenait surtout à ce que cette société détenait 48 p. 100 de *Carma* (la part de la *Nu-West* était passée de 18 p. 100 en 1969 à 48 p. 100 en 1976). Comme on le verra plus loin, *Carma* était au départ une entreprise coopérative appartenant à un certain nombre d'entreprises de construction domiciliaire.

Cook conclut que le fait que ce soient les promoteurs plutôt que la ville qui financent les services, changement qui s'est produit au cours de la dernière moitié des années 60, constitue le principal obstacle à la multiplication des entreprises. Il conclut également que l'augmentation de la taille des parcelles aménagées est aussi un facteur déterminant.

Un certain nombre de grands promoteurs fonciers résidentiels à Toronto

Au milieu de 1955, un certain nombre d'entreprises importantes de développement foncier résidentiel étaient apparues à Toronto. À Etobicoke, *Home Smith Properties*, qui possédait 1 500 acres depuis le début du siècle, aménageait le secteur Kingsway. E.P. Taylor aménageait Don Mills à North York et son entreprise, *Canadian Equity and Development*, réunissait dans le canton de Toronto des terrains qui allaient devenir *Erin Mills*. *Gordon Shipp* œuvrait dans la partie ouest de la région de Toronto et *McClintock* à Scarborough. Le prédécesseur de *Bramalea Limited* réunissait une grande parcelle de terrain pour la nouvelle ville de Bramalea dans le canton de Chingacousy (qui fait maintenant partie de la ville de Brampton).

À la fin des années 50 et au début des années 60, le nombre des grands promoteurs fonciers a augmenté dans la région de Toronto. Selon Jeremy Rudin, dans

une étude de l'industrie de l'aménagement foncier dans la région de Toronto, «il n'est pas difficile de constater le rapport entre la participation croissante de tous les paliers de gouvernement au processus d'aménagement foncier et la croissance concomitante de grandes sociétés» [30] [traduction]. Un facteur important dans ce cas était le fait qu'on tentait de canaliser la croissance vers des secteurs où des services communs étaient disponibles (*Metro Toronto* a cessé d'approuver des lotissements avec fosses septiques en 1955).

En général, il semble que les facteurs en jeu à Toronto étaient semblables à ceux qui ont encouragé à Ottawa la concentration de l'aménagement foncier entre les mains d'un nombre restreint de grandes entreprises.

On a beaucoup écrit sur le marché des terrains résidentiels dans la région de Toronto dans les années 70. Une caractéristique dominante de ce marché semble être la grande part revenant aux grands promoteurs. Toutefois, il a plus tard été prouvé que cette perception était en fait erronée, car la part de marché de ces entreprises était beaucoup moins grande qu'on ne le croyait.

En 1972, Michael Dennis et Susan Fish parlaient de «... la taille et la puissance des entreprises qui se sont emparées du domaine de l'aménagement foncier» [31] [traduction]. Ils signalent que trois entreprises — *Bramalea Development Corporation Ltd., Canadian Equity Ltd.* et *S.B. McLaughlin* — possédaient à elles seules chacune plus de 5 000 acres dans la périphérie ouest de Toronto. Les autres grands propriétaires fonciers de l'époque étaient *George Wimpey (Canada) Ltd., Monarch Construction Ltd., Richard Costain (Canada) Ltd., Markborough Properties Ltd.* et *Victoria Wood Development Corporation*. Dennis et Fish ont comparé la superficie appartenant aux six principaux promoteurs (18 000 acres en 1971), et la superficie nécessaire pour les terrains résidentiels selon les projections de la SCHL pour le marché de Toronto sur une période de dix ans (19 600 acres) pour bien montrer la concentration de la propriété.

Quelques années plus tard, parlant des travaux de Dennis et Fish, Muller écrivait :

> «La conclusion implicite est que les grands promoteurs contrôlent plus de 90 p. 100 des besoins futurs en matière de terrains résidentiels. Cette démarche est manifestement trompeuse, puisqu'elle ne tient compte que de 1 600 acres des terrains appartenant à d'autres promoteurs. C'est manifestement la part revenant aux grands promoteurs du total des terrains aménageables dans la région qui importe lorsqu'on étudie la concentration.» [32] [traduction]

En 1977, J.R. Markusen et D.T. Scheffman ont entrepris une analyse systématique de la propriété des terrains situés dans un rayon de 30 à 45 minutes du noyau central de Toronto et susceptibles d'avoir accès aux services communs au cours des dix années suivantes [33]. Ils ont constaté que les six principales entreprises contrôlaient 40 p. 100 des terrains vacants, mais que la concentration était plus forte dans certaines municipalités, c'est-à-dire de 62 à 67 p. 100 à Brampton, Markham, Mississauga et Pickering.

Les auteurs concluent que la concentration mesurée ne suffit pas à permettre un comportement monopolisateur :

> «De l'avis des auteurs, on ne saurait conclure d'après les données que nous avons présentées sur la concentration que la domination du marché constitue une caractéristique importante du marché foncier de Toronto. Nous fondons cette opinion sur les données et sur notre conviction que l'élasticité de la demande de terrains dans les municipalités adjacentes est probablement très importante» [34]. [traduction]

Le postulat de Markusen et Scheffman quant à une forte élasticité de la demande de terrains résidentiels entre les municipalités de la région de Toronto a fait l'objet de certaines critiques. Toutefois, les événements ultérieurs portent à croire que ce postulat était raisonnable.

Muller conclut : «en somme, la propriété foncière est beaucoup moins concentrée qu'on ne le croit généralement, mais elle est également loin de ne pas être concentrée, particulièrement dans les marchés sous-régionaux» [35] [traduction].

La concentration de la propriété de terrains éventuellement aménageables n'est qu'un aspect de l'équation foncière; c'est la source de terrains à long terme pour les promoteurs fonciers. L'offre de terrains viabilisés est le produit effectif de l'industrie du développement foncier; les promoteurs et les propriétaires

Tableau 32. Principales entreprises enregistrant des terrains pour la construction de maisons unifamiliales, Région métropolitaine de recensement de Toronto 1973 – juin 1975

Nom	Nombre de terrains	Part du marché (%)
Wimpey-Markborough	2 203	11,8
Bramalea	1 532	8,2
Cadillac-Fairview	1 481	7,9
Société de logement de l'Ontario	1 032	5,5
Deltan-Morenish	925	4,9
Consolidated Building	912	4,9
Victoria Wood	645	3,4
Monarch	547	2,9
Woodbridge West	427	2,3
West Hill Redevelopment	325	1,7
Sous-total	10 029	53,5
Autre	8 705	46,5
Total	18 734	100,0

Source : R.A. Muller, The Market for New Housing in the Metropolitan Toronto Area, *Conseil économique de l'Ontario, 1978, p. 95.*

Note : Les données sur les terrains destinés à des maisons isolées et jumelées servent d'approximation des terrains destinés aux maisons unifamiliales.

de terrains éventuellement aménageables ne sont pas nécessairement les mêmes.

Muller a constaté que de grands promoteurs fonciers étaient en activité dans le marché de Toronto au milieu des années 70, mais qu'il n'y avait pas beaucoup de dépendance envers les grandes entreprises (comme c'était le cas à Ottawa, selon la démonstration de Watson). Sur les 18 734 terrains enregistrés pour maisons isolées et jumelées entre 1973 et le milieu de 1975 dans la région métropolitaine de recensement de Toronto, les quatre principales entreprises rendaient compte de 33 p. 100 des terrains, les six principales de 43 p. 100 et les dix principales de 54 p. 100. Le principal promoteur était la combinaison *Wimpey-Markborough,* qui avait enregistré 12 p. 100 des terrains (Muller regroupe ces deux entreprises parce qu'elles partageaient certains administrateurs).

Un organisme du gouvernement ontarien — la Société de logement de l'Ontario — était le quatrième promoteur en importance au cours de cette période. De même, ce sont surtout des sociétés privées qui rendaient compte des autres terrains enregistrés, soit près de 50 p. 100.

Muller a étudié les obstacles susceptibles d'empêcher l'entrée dans l'industrie et qui puissent rendre compte de l'existence d'un nombre relativement considérable de grands promoteurs à Toronto. Il a constaté que l'obstacle le plus manifeste était la propriété de terrains, particulièrement de terrains dont l'aménagement était prévu par les pouvoirs publics [36]. Il conclut également que certaines indications portent à croire qu'il y a des économies d'échelle pour les entreprises qui fonctionnent à l'échelle d'une «communauté».

LA CROISSANCE D'ENTREPRISES COOPÉRATIVES D'AMÉNAGEMENT FONCIER APPARTENANT À DES CONSTRUCTEURS

La fin des années 50 a vu naître plusieurs entreprises coopératives d'aménagement foncier résidentiel appartenant à des constructeurs; un certain nombre de constructeurs d'un marché donné se regroupaient pour s'assurer un approvisionnement suffisant de terrains. Ces entreprises comprennent *Ladco* à Winnipeg, *Carma* à Calgary et *Buildevco* à Kitchener.

Ladco a été créée en 1955. Elle comprenait 38 membres, dont 32 étaient de petits constructeurs. Son premier lotissement s'appelait *Windsor Park* et comptait 750 acres. Son conseil d'administration comprenait quatre administrateurs nommés par quatre grands constructeurs membres et trois administrateurs nommés par *Builders Investments,* société de portefeuille de la *Winnipeg Housebuilders' Association,* dont les actionnaires étaient 32 petits constructeurs [37]. Comme nous l'avons déjà dit, *Ladco* est graduellement devenue la propriété d'une seule entreprise et s'est lancée dans la construction domiciliaire en 1969.

Carma est devenue la mieux connue des coopératives de ce genre. Elle a été créée à Calgary en 1958 par une quarantaine de constructeurs domiciliaires. À l'époque, les petits constructeurs avaient de la difficulté à acquérir des terrains viabilisés parce que la plupart des aménagements étaient entrepris par de grandes sociétés, surtout à leur propre usage [38]. *Carma* a aménagé 275 terrains en 1958 et a connu par la suite une croissance très rapide. En 1958 et 1971, elle a vendu un total de 10 000 terrains à Calgary seulement (soit une moyenne de 769 par année). Carma a par la suite étendu ses activités à Vancouver, Edmonton, Prince George et Hamilton. *Nu-West* a fini par acquérir 48 p. 100 de *Carma.* Toutefois, Gluskin fait valoir que le

contrôle par *Nu-West* était «théorique», puisqu'en pratique *Carma* vendait des terrains au prix du marché et que seulement le quart de sa production a été achetée par *Nu-West* [39]. *Carma* existe toujours, mais elle a considérablement réduit ses activités.

Buildevco (*Builders' Land Development Company*) a été créée à la fin des années 50 par 33 des 45 constructeurs membres de la filiale de Kitchener de ce qui s'appelait alors l'Association nationale des constructeurs d'habitations. La nouvelle entreprise a acheté deux petites parcelles et les a rapidement aménagées. Elle a ensuite acheté l'emplacement de *Stanley Park*, qui compte 1 400 terrains. Au milieu des années 70, il ne restait plus que deux constructeurs membres de *Buildevco*. Une coopérative foncière de constructeurs a également été créée à Sarnia.

Dans la plupart des cas, ces entreprises d'aménagement foncier appartenant aux constructeurs n'ont pas survécu longtemps sous forme de coopératives. L'horizon à court terme des constructeurs membres semble un facteur majeur du peu de succès de cette démarche.

MODE DE FONCTIONNEMENT DE L'INDUSTRIE DE L'AMÉNAGEMENT FONCIER RÉSIDENTIEL

Il n'y a pas eu d'étude complète sur la façon dont les promoteurs fonciers structurent leurs activités internes ni sur leur fonctionnement. À partir des renseignements disponibles, il est presque impossible d'en traiter de façon représentative, étant donné la diversité de l'industrie.

Les renseignements présentés ici n'ont d'autre but que de jeter un éclairage restreint sur le comportement des promoteurs, d'après l'étude des ouvrages publiés et d'après nos entrevues.

Histoire de deux entreprises de Halifax

Au début des années 50, cinq particuliers de Halifax ont constitué la *Commodore Construction* uniquement à des fins d'aménagement foncier; aucun des propriétaires n'avait d'expérience de ce domaine ni de celui de la construction [40]. Les fonds nécessaires à l'achat des terrains provenaient des bénéfices réalisés sur la vente des appartements *Commodore*, ensemble qu'ils avaient acheté quelques années plus tôt à titre d'investissement. Ils ont acheté une ferme à Dartmouth, versant 15 p. 100 du prix, le propriétaire leur consentant une hypothèque pour le solde. Les services comprenaient l'adduction d'eau, des fosses septiques, des routes de gravier et des fossés de drainage à ciel ouvert. Il n'y avait à l'époque aucun pont reliant Dartmouth et Halifax, seulement un transbordeur. Au départ, ils visaient le bas de gamme et ont construit dix maisons à titre spéculatif pour le ministère de la Défense nationale. Avec l'ouverture du pont MacDonald en 1956, la demande de terrains à Dartmouth s'est accrue considérablement.

En 1958, ils ont acheté d'autres terrains aux mêmes cultivateurs, portant à 60 acres la superficie totale de *Commodore Park*. Au début, ils ont engagé un entrepreneur pour construire les maisons, puisqu'ils s'occupaient surtout d'aménagement. Toutefois, comme ils ne faisaient pas beaucoup d'argent, ils ont engagé leur propre contremaître en 1958. C'est un peu contre leur gré qu'ils se sont lancés dans la construction domiciliaire, car ils voulaient demeurer surtout des promoteurs fonciers. *Commodore* a fini par se diversifier dans la promotion de terrains industriels. Au milieu des années 70, leur réserve de terrains étant épuisée, les propriétaires ont abandonné complètement l'aménagement foncier résidentiel.

Clayton Developments a été créée en 1960 par quatre riches associés qui avaient vu la possibilité de faire des bénéfices dans l'aménagement foncier et de renforcer leurs propres affaires (Lloyd Shaw, par exemple, s'occupait de fabrication de briques et Lloyd Alan de construction routière). Ils ont acheté une propriété de la succession d'une personne nommée Clayton, d'où le nom *Clayton Park*. L'achat original portait sur une centaine d'acres, mais la parcelle a fini par atteindre environ 300 acres. Les propriétaires se sont rendus à Don Mills et ont vu les résultats d'une communauté planifiée comme celle qu'ils désiraient créer à Halifax. Ils ont engagé une entreprise de Toronto, *Project Planning Limited* (qui avait conçu Don Mills) pour concevoir et diriger pendant les quelques premières années l'aménagement de *Clayton Park*. Des constructeurs de l'extérieur ont été engagés pour construire les maisons, mais ils étaient soumis à de stricts contrôles architecturaux. Par la suite, la *Clayton Development* a construit les maisons elle-même pour accélérer la vente des terrains viabilisés.

Dans les années 70, l'entreprise a acheté à Dartmouth de 500 à 600 acres, devenus par la suite *Colby Village*. L'entreprise, qui œuvre toujours surtout dans la région de Halifax, est une société immobilière intégrée. Au milieu des années 80, ses activités, en plus de l'aménagement foncier résidentiel, comprennent la construction de maisons en rangée et d'appartements, la promotion de la vente au détail et la gestion immobilière.

Stratégies de commercialisation des grands promoteurs fonciers de Winnipeg

La Commission d'enquête de 1977 sur le prix des terrains à Winnipeg donne un aperçu concis des stratégies de commercialisation des quatre grands promoteurs fonciers de Winnipeg : *Metropolitan Construction* produisait des terrains à l'usage exclusif de ses filiales de construction; *Quality Construction* vendait certains terrains pour obtenir du comptant ou lorsque cette vente améliorait sa stratégie de commercialisation; *Ladco* réservait entre la moitié et les trois quarts de ses terrains à son propre usge tandis que *BACM* vendait environ les trois quarts de ses terrains à d'autres constructeurs. Les quatre grands se vendaient également des terrains entre eux pour diversifier géographiquement leurs activités de construction [41].

Comparaison des promoteurs fonciers de Toronto et de Montréal

En 1974, James Kearns a comparé les industries d'aménagement foncier de Toronto et de Montréal ainsi que leurs processus décisionnels d'après un petit échantillon d'entreprises (dix de Toronto et sept de Montréal) [42].

Voici les caractéristiques des entreprises en activité dans ces deux marchés :

- âge moyen de l'entreprise.

Dans les deux régions, l'industrie était surtout un phénomène d'après-guerre, l'âge moyen des entreprises étant de 21 ans à Montréal et de 25 ans à Toronto;

- importance de la construction domiciliaire.

Huit des dix entreprises de Toronto étaient également des constructeurs de maisons unifamiliales, tout comme sept des entreprises de Montréal;

- nombre d'employés.

La moitié des promoteurs de Toronto comptaient plus de 50 employés, tout comme trois des entreprises montréalaises;

- importance des banques de terrains.

Les promoteurs de Toronto avaient en moyenne des banques de terrains beaucoup plus considérables que leurs homologues montréalais;

- activité d'aménagement non résidentiel.

La plupart des entreprises des deux marchés avaient diversifié leurs activités et s'occupaient d'aménagement non résidentiel;

- sociétés ouvertes ou privées.

La moitié des répondants de Toronto étaient des sociétés ouvertes, en comparaison d'une seule société à Montréal.

Kearns conclut que les entreprises des deux marchés sont étonnamment semblables, à l'exception de leur portefeuille immobilier. Selon lui, les méthodes de financement des services locaux dans les deux marchés (paiement par les promoteurs à Toronto et taxe d'amélioration locale à Montréal) expliquent en partie la plus grande taille des entreprises de Toronto (car elles ont besoin de capitaux plus considérables).

Kearns s'est également penché sur le processus décisionnel des entreprises. Il constate, par exemple, que les petites entreprises peuvent prendre plus rapidement des décisions en ce qui concerne l'achat de terrains; souvent la décision est prise par une seule personne. Lorsqu'elles doivent décider quelles parcelles de terrains acheter, les entreprises de Toronto tiennent le plus souvent compte des politiques provinciales et municipales concernant les terrains et la viabilisation, tandis que les entreprises de Montréal s'intéressent davantage aux tendances de la croissance et aux caractéristiques physiques du terrain. Ceci tient vraisemblablement au rôle plus important du processus de planification à Toronto.

La majorité des promoteurs de Toronto financent l'achat de terrains au moyen d'une hypothèque accordée par le vendeur et ne semblent guère utiliser les options. C'est l'inverse qui se produit à Montréal.

Une autre différence entre les deux marchés est le délai considérablement plus court entre l'achat et l'aménagement à Montréal «... parce que la procédure d'approbation gouvernementale est plus simple et plus rapide» [43] [traduction].

Le rapport entre les promoteurs fonciers et les constructeurs de l'extérieur est beaucoup plus étroit à Montréal qu'à Toronto. La majorité des promoteurs de Montréal qui vendent des terrains à d'autres constructeurs s'occupent également de commercialiser les maisons construites par ces constructeurs (quatre sur cinq). Kearns conclut que les tentatives faites par les promoteurs de s'occuper de publicité et de commercialisation pour les constructeurs dans leurs lotissements semblent s'être soldées par un échec.

LES ASPECTS FINANCIERS DE L'INDUSTRIE DE L'AMÉNAGEMENT FONCIER RÉSIDENTIEL

Nous avons déjà parlé des mises de fonds importantes nécessaires aux promoteurs fonciers presque partout au pays (le Québec faisant exception). La présente section traite brièvement des facteurs économiques de l'aménagement foncier et de la rentabilité de cette activité.

Les facteurs économiques

Deux exemples publiés illustrent le fonctionnement des facteurs économiques de l'aménagement foncier; Ira Gluskin a étudié un grand promoteur foncier de Toronto tandis que Geoffrey Taylor se penchait sur une entreprise plus petite de Vancouver [44].

■ Le promoteur foncier fictif de Toronto selon Gluskin.

Gluskin a étudié un promoteur fictif ayant acquis un total de 2 500 acres entre 1960 et 1970.

Il postule que le coût moyen de ces terrains, y compris les intérêts, était de 11 200 $ l'acre en 1970 (soit un coût total de 28 millions de dollars). L'achat des terrains a été financé à 20 p. 100 par les avoirs propres de l'entreprise et à 80 p. 100 par emprunt. Le coût annuel de propriété de ces terrains s'élevait à 2,8 millions de dollars (intérêts, 1,8 million de dollars, remboursement de l'hypothèque, 0,2 million de dollars, impôt foncier, 0,3 million de dollars et administration et frais de consultation, 0,5 million de dollars).

Ce promoteur a aménagé 125 acres en 1973, soit 100 acres, soustraction faite des routes, des parcs, etc. La densité était de quatre terrains à l'acre net et le prix de vente de 25 000 $ par terrain. Les coûts de viabilisation étaient de 9 000 $ par terrain. Son bénéfice total avant impôt en 1973 était de 4,8 millions de dollars sur des ventes de 10 millions de dollars, soit 48 p. 100. Le rendement sur le total des avoirs propres était de 86 p. 100. L'aménagement des 125 premiers acres était donc extrêmement rentable.

Gluskin émet toutefois quelques réserves. Tout d'abord, les promoteurs doivent en général acheter plus de terrains qu'ils ne prévoient en aménager, puisqu'ils n'ont aucune garantie que les municipalités leur permettront d'aménager tous leurs terrains au moment où ils le voudront. Selon lui, le développement foncier ressemble à l'exploration pétrolière, c'est une question d'essai et d'erreur [45]. Deuxièmement, le promoteur doit faire face à un important manque d'encaisse entre l'achat du terrain et son aménagement. L'exemple donné ici postule non seulement que le promoteur peut emprunter 80 p. 100 de ses coûts d'acquisition (rares sont les prêteurs qui consentiraient plus de 50 p. 100), mais aussi 100 p. 100 des coûts annuels. Seule une grande entreprise bien établie comme *Cadillac Fairview* pourrait avoir accès à de telles modalités.

■ Le promoteur foncier fictif de Vancouver selon Taylor.

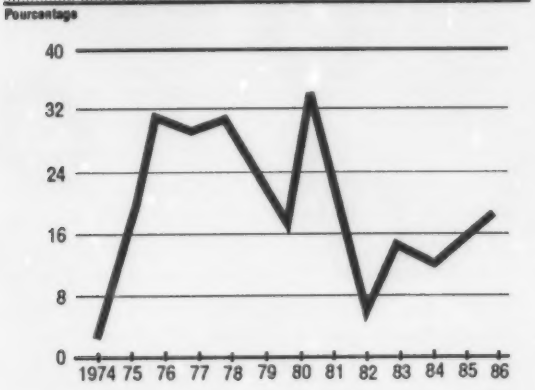
Taylor a étudié les facteurs économiques de l'aménagement de 100 terrains pour maisons unifamiliales isolées à Delta au milieu des années 70. Pour 100 terrains, il faut faire l'achat d'environ 30 acres à un coût de 600 000 $ (20 000 $ l'acre). Les coûts de viabilisation et les intérêts sont estimés à 11 250 $ par terrain. Le total des coûts d'acquisition et de remboursement de la dette seraient de 2 055 000 $ (20 550 $ par terrain). Les 100 terrains pourraient se vendre 3,2 millions de dollars (32 000 $ par terrain), soit un bénéfice de 1,1 million de dollars sur 36 mois.

Taylor signale également la nécessité d'une mise de fonds considérable. En outre, il faut signaler que la période de vente de 36 mois n'est qu'un postulat; si les approbations ou la viabilisation prenaient plus de temps ou si la période de commercialisation était prolongée en raison de la concurrence ou de la faiblesse de la demande, l'opération serait beaucoup moins rentable.

La rentabilité de l'aménagement foncier résidentiel

Bien qu'on ne dispose pas de données financières à l'échelle de l'industrie pour les promoteurs fonciers résidentiels, la fiche de deux sociétés ouvertes, *Coscan Limited* et *Carma Developers*, permet d'éclairer la rentabilité de cette activité.

FIGURE 15. MARGE BÉNÉFICIAIRE BRUTE SUR LES VENTES DE TERRAINS[a] COSCAN LIMITED,[b] 1974–1986



Source : Coscan Limited, Rapport annuel de 1986.

[a] Bénéfice foncier et frais généaux en proportion des recettes foncières.
[b] Autrefois *Costain Limited.*

■ Le cas de *Coscan* (autrefois *Costain*).

Coscan Limited est une entreprise qui se consacre surtout à la construction domiciliaire et à l'aménagement foncier; ses activités étaient centrées sur l'Ontario au cours des années 70, malgré une certaine activité en Alberta et aux États-Unis. Jusqu'à dernièrement, la société était contrôlée par *Costain Group PLC* du Royaume-Uni. Ses activités de développement foncier étaient extrêmement rentables dans la seconde partie des années 70, bien que le graphique ci-joint surestime les bénéfices parce que les frais généraux ne sont pas inclus parmi les dépenses; les données ne permettaient pas de distinguer les frais généraux liés au développement foncier de ceux qui sont liés aux autres aspects des activités de *Coscan*. Entre 1977 et 1979, les bénéfices fonciers incluant les frais généraux comme proportion des recettes foncières s'établissaient aux environs de 30 p. 100. Il est certain que les activités d'aménagement foncier de *Coscan* étaient beaucoup plus rentables que ses activités de construction domiciliaire au cours de cette période.

Les bénéfices fonciers bruts, incluant les frais généraux comme proportion des recettes foncières, ont chuté à seulement 7 p. 100 avec la récession de 1981-1982. Les marges bénéficiaires ont augmenté avec la relance du marché du logement après la récession, mais la marge bénéficiaire de 1986 sur les ventes foncières (21 p. 100) est toujours de beaucoup inférieure aux niveaux réalisés dans la dernière moitié des années 70.

TABLEAU 33. RENTABILITÉ DE L'AMÉNAGEMENT FONCIER RÉSIDENTIEL, CARMA DEVELOPERS, 1967–1976

	Marge bénéficiaire brute sur le total des ventes de terrains	Marge bénéficiaire brute sur les ventes de terrains résidentiels[a]	Bénéfice avant impôt en pourcentage des recettes brutes	Bénéfice avant impôt en pourcentage des avoirs propres
1967	9,0	[b]	4,2	n.d.
1968	15,5	[b]	9,3	n.d.
1969	19,0	[b]	14,4	66,2
1970	16,1	[b]	11,8	34,1
1971	25,2	24,1	19,0	59,9
1972	31,0	26,5	27,6	89,6
1973	34,6	31,1	29,4	64,9
1974	38,7	34,4	32,5	63,2
1975	42,2	38,2	35,6	74,0
1976	40,6	35,0	35,7	73,2

Source : Ira Gluskin, Background Study 8.A: Review of Corporate Performance, *étude réalisée pour le Groupe de travail fédéral-provincial sur l'offre et le prix du terrain résidentiel viabilisé, 1977, tableaux 21, 22 et 25.*

[a] Les bénéfices fonciers et les frais généraux en proportion des recettes foncières.
[b] Les chiffres pour les seuls terrains résidentiels ne sont pas disponibles.

■ Le cas de *Carma*.

Les activités de *Carma Developers*, dont le siège est à Calgary, montrent également que l'aménagement foncier peut être un commerce très rentable, bien qu'il n'en soit pas toujours ainsi, comme le montrent les données pour 1967-1968. La rentabilité de *Carma* a été extrêmement élevée au milieu des années 70, qu'on l'exprime en termes des bénéfices fonciers et des frais généraux comme proportion des recettes foncières, ce qui est conforme avec les données déjà présentées sur *Coscan*, ou qu'on tienne compte des frais généraux (ce calcul peut être entrepris pour *Carma* puisque l'entreprise était surtout un promoteur foncier dans les années 70).

Le rendement sur les avoirs des actionnaires était également très élevé pour *Carma* entre 1971 et 1976, soit 60 p. 100 ou plus chaque année. Ce taux dépasse considérablement le taux de rendement sur les avoirs réalisé par les constructeurs de maisons unifamiliales au cours de cette période.

Carma a par la suite éprouvé des difficultés financières au début des années 80 en raison de la flambée des taux d'intérêt et de la baisse du marché du logement en Alberta où étaient concentrés ses terrains.

L'expérience de *Carma* et de beaucoup d'autres promoteurs fonciers résidentiels du début des années 80 montre que l'effet de levier est une arme à deux tranchants. Si la conjoncture est bonne, si les prix des terrains viabilisés augmentent et si les taux d'intérêt sont bas, on peut réaliser une marge bénéficiaire extrêmement élevée en empruntant la plus grande partie de la mise de fonds nécessaire pour acheter, détenir et viabiliser des terrains. Évidemment, si la demande est faible, les taux d'intérêt élevés et les prix des terrains en chute libre, il en va tout autrement.

CONCLUSIONS

À la différence de la construction de maisons unifamiliales, l'industrie de l'aménagement foncier résidentiel a subi une transformation majeure dans de nombreux marchés au cours de l'après-guerre. C'est maintenant essentiellement une industrie du secteur privé; aussitôt après la guerre, une bonne partie des terrains viabilisés provenaient des municipalités qui les avaient acquis pour défaut de paiement des impôts fonciers dans les années 30, de même que dans les années 20 dans les Prairies.

On constate une tendance à la concentration au cours de la période d'après-guerre, mais pas dans tous les grands marchés. Cette tendance tient notamment au fait que les coûts de viabilisation ont été transférés aux promoteurs, au prolongement et à la complication du processus de lotissement et aux contraintes imposées par les municipalités sur l'étendue des terrains susceptibles d'aménagement résidentiel. Il y a également certaines indications d'économies d'échelle dans cette industrie. Pour l'ensemble de l'après-guerre, le Québec fait généralement exception à cette tendance à la concentration, tout comme la région de Vancouver.

Les prix des terrains semblent étroitement liés à la situation du marché pendant toute la période d'après-guerre. L'industrie ne semble pas avoir été marquée par la collusion dans l'établissement des prix entre les grands promoteurs fonciers, même si c'est là une accusation souvent formulée au début des années 70. Au cours des années 80, le prix des terrains a été influencé au Québec par la tendance à faire financer la viabilisation des terrains par les promoteurs et les constructeurs, phénomène qui s'était produit beaucoup plus tôt dans les autres provinces.

L'aménagement foncier résidentiel a parfois été extrêmement rentable, mais c'est aussi une entreprise qui présente de très grands risques. Les promoteurs fonciers doivent assumer des risques parce qu'ils doivent souvent faire un pari sur le moment où la municipalité permettra la viabilisation de leurs terrains. Étant donné l'importance de l'effet de levier dans ce commerce et, souvent, les longs délais nécessaires pour l'aménagement des terrains, les promoteurs fonciers sont très susceptibles à l'évolution de la demande de terrains et aux fluctuations des taux d'intérêt.

CHAPITRE QUATRE
L'INDUSTRIE DES IMMEUBLES D'HABITATION

Les promoteurs d'immeubles d'habitation constituent un groupe peu homogène. Ce groupe comprend des entreprises qui rassemblent des terrains et qui construisent des immeubles d'habitation pour se constituer un portefeuille, des entreprises qui vendent des ensembles locatifs terminés à des investisseurs et celles qui construisent des appartements en copropriété pour vente à des propriétaires-occupants. Elles peuvent se contenter de lancer les projets ou peuvent participer à la construction même à titre d'entrepreneurs généraux. Ces promoteurs n'ont parfois aucune autre activité, tandis que d'autres optent pour une plus grande diversification (ils construisent des maisons, aménagent des terrains ou construisent des ensembles non résidentiels).

Malheureusement, les ouvrages publiés sur la structure et le mode de fonctionnement de ce secteur de l'industrie du logement sont beaucoup moins nombreux que ceux qui portent sur les constructeurs de maisons unifamiliales ou même sur les promoteurs fonciers résidentiels. Ce fait influence la longueur, la portée et la profondeur du présent chapitre.

Pendant la période d'après-guerre, et particulièrement depuis les années 60, une proportion considérable des immeubles d'habitation sont des ensembles de logement social relevant du gouvernement ou d'organismes sans but lucratif. L'industrie privée du logement participe à ces projets soit à titre d'entrepreneur général, soit en fournissant au commanditaire un ensemble «clé en main».

Le présent chapitre porte uniquement sur les promoteurs privés d'immeubles locatifs et en copropriété.

En 1951, O.J. Firestone décrivait comme suit les promoteurs d'immeubles locatifs :

> «L'entrepreneur qui construit ou achète de nouveaux logements locatifs est motivé uniquement par des considérations économiques, surtout le rendement qu'il prévoit sur son investissement. Si la conjoncture et les perspectives économiques sont favorables, si l'on constate une demande de nouveaux logements locatifs dans des localités données, si les loyers sont assez élevés pour permettre l'amortissement dans un délai raisonnable, s'il est possible d'obtenir des terrains résidentiels et des modalités de financement et si les ressources de construction sont abondantes, les entrepreneurs pourraient être disposés à se lancer dans la construction de logements locatifs, s'attendant à faire un investissement rentable. Si la combinaison de ces facteurs est moins favorable, certains entrepreneurs qui songeaient à des investissements résidentiels pourraient ne pas donner suite à leurs projets.» [1] [traduction]

L'INDUSTRIE DES IMMEUBLES D'HABITATION À LA FIN DE LA SECONDE GUERRE MONDIALE

Construction restreinte d'immeubles d'habitation

Entre 1942 et 1944, on a construit en moyenne au Canada seulement 15 600 logements collectifs. Il s'agissait environ du tiers des mises en chantier. Bon nombre de ces logements étaient en fait des triplex, des duplex doubles et d'autres petits immeubles construits au Québec.

Il y avait eu une tendance à la location au cours des deux décennies précédant la Seconde Guerre mondiale, tendance que Firestone attribue à «... l'urbanisation et l'industrialisation croissantes de l'économie canadienne» [2] [traduction]. Cette tendance s'est interrompue au début des années 40 car «... le plafonnement des loyers a rendu moins attrayante la construction de logements locatifs... » et en raison de «... la vente à des propriétaires-occupants de bon nombre de maisons unifamiliales reprises par les institutions de prêt dans les années 30 parce que les propriétaires n'avaient pas effectué les paiements» [3] [traduction]. *Wartime Housing Limited* avait construit un grand nombre de logements locatifs dans la première moitié des années 40 mais, comme nous l'avons dit au chapitre deux, il s'agissait surtout de maisons unifamiliales.

Peu d'intérêt pour la construction d'immeubles d'habitation

La plupart des ouvrages portant sur le marché du logement au milieu des années 40 semblent s'intéresser surtout aux façons de réduire le coût global des maisons unifamiliales en appliquant les techniques de ligne de montage à la construction. Le peu d'intérêt manifesté à l'endroit du logement locatif portait surtout sur la nécessité de loger les militaires rentrant au pays (surtout dans des maisons unifamiliales, semble-t-il) et, dans une mesure beaucoup moindre, sur le sort des locataires à faible revenu que le secteur privé ne pouvait loger sans l'aide du gouvernement.

L'industrie des immeubles d'habitation est peu importante dans les années 40

D'après la rareté des mentions des promoteurs d'immeubles d'habitation dans les ouvrages publiés, il est raisonnable de déduire que même si certaines entreprises s'occupaient d'ensembles d'habitation au milieu des années 40, elles étaient presque toutes très petites.

L'INDUSTRIE DES IMMEUBLES D'HABITATION DANS LES ANNÉES 50 ET 60

Les origines de l'industrie des immeubles d'habitation

Il n'existe pas d'informations complètes sur la structure de l'industrie des immeubles d'habitation dans les années 50 et 60 [4]. Toutefois, les entrevues réalisées pour la présente étude permettent d'éclairer quelque peu le sujet. L'impression qui s'en dégage est que l'industrie était très rudimentaire à l'époque, mais que bon nombre de petites entreprises jetaient les bases d'une croissance future.

À Edmonton, *Capital Management Ltd.* s'est lancée dans l'industrie des immeubles d'habitation au début des années 50 en construisant des immeubles sans ascenseur de trois étages, comptant pour la plupart de six à 12 appartements (des immeubles de 17 appartements passaient pour très grands à l'époque). L'entreprise avait été créée en 1947 pour construire des maisons unifamiliales.

Smith Agencies de Winnipeg a construit son premier immeuble en 1948 et a tâché par la suite de construire un immeuble par année (environ 30 logements chacun). Il s'agissait d'immeubles à ossature de bois, sans ascenseur. Au début, *Smith Agencies* achetait des emplacements de la ville de Winnipeg et finançait les ensembles par l'entremise de la LNH avec une mise de fonds de 20 p. 100. Parfois, l'entreprise agissait elle-même comme entrepreneur général. *Smith Agencies* avait commencé dans l'assurance mais s'est occupée dans les années 50 de la commercialisation de logements.

Graham Lount a créé *C.E. Lount Construction* à Winnipeg en 1947 en vue de construire des maisons unifamiliales. En 1954, il construisait son premier ensemble locatif comprenant 240 maisons en rangée en vertu du programme à dividendes limités de la SCHL. Lount est passé à la construction d'immeubles d'habitation et a cessé depuis de construire des maisons unifamiliales. *C.E. Lount Construction* est un prédécesseur de *Shelter Corporation of Canada Limited*, grande société immobilière qui a des activités partout au Canada et aux États-Unis. En 1982, *Shelter Corporation* administrait un portefeuille d'immeubles locatifs comptant plus de 17 900 logements.

Comme nous l'avons déjà dit, *Campeau* a commencé en 1951 à construire à Ottawa des immeubles sans ascenseur (six logements) qu'il vendait pour générer du comptant pour l'aménagement foncier.

Brandon Construction a commencé à construire en 1951 à Ville Saint-Laurent. Il s'agissait de triplex et de quadruplex construits pour la vente. Le triplex était populaire à Montréal à l'époque, l'acheteur occupant d'ordinaire un grand appartement au sous-sol pour louer les deux autres appartements.

Adrien Letoureau a commencé à construire des maisons unifamiliales et de petits immeubles à Montréal en 1952 (son père faisait commerce de bois d'œuvre et était propriétaire de terrains à appartements à Montréal). Il a construit à Rosemont des immeubles de 16 appartements. Les terrains étaient abondants et peu chers à Montréal à l'époque.

Apparition d'un grand nombre de promoteurs

L'industrie des immeubles d'habitation s'est épanouie entre 1955 et 1969 [5]. La croissance de grandes entreprises semble coïncider avec la mise en place d'une nouvelle technologie pour les immeubles en hauteur.

Ce n'est probablement pas par accident que la nouvelle technologie a été lancée au moment où il y avait une forte demande de logements locatifs.

Dans la région de Toronto, les entreprises qui allaient un jour construire plusieurs milliers de logements locatifs ont commencé à se développer. Mentionnons *Greenwin*, le groupe *Meridian, Belmont, Cadillac* et *Dennis*. L'évolution de la *Cadillac Development Corporation Ltd.* (qui fait maintenant partie de la *Corporation Cadillac Fairview Ltée*) permet d'éclairer dans une certaine mesure la croissance des entreprises d'immeubles locatifs. En 1976, Cadillac disposait d'un portefeuille locatif comprenant près de 17 000 appartements, surtout dans la région de Toronto [6]. Les premiers immeubles ont été construits en 1958.

La plupart des immeubles locatifs construits dans les années 60 dans la région de Toronto étaient financés en vertu de la LNH. Selon un ancien fonctionnaire de la SCHL, au début des années 60 la SCHL avait une sorte de ligne de montage pour la souscription de l'assurance sur les immeubles locatifs. La plupart des ensembles demandant l'assurance hypothécaire étaient des immeubles assez standardisés de 200 logements.

En 1964, Herb Stricker fondait *Heathcliffe Developments*. Avec l'aide d'associés financiers, il a construit son premier ensemble locatif, un ensemble en hauteur de 280 logements. À l'époque, les ensembles locatifs commençaient à générer une encaisse positive deux ou trois ans après l'achèvement.

Un certain nombre de constructeurs de taille moyenne se sont lancés dans la construction locative dans les années 60, attirés par les débouchés qu'ils prévoyaient et par la possibilité de mettre le revenu provenant d'autres activités de construction à l'abri de l'impôt.

À Montréal, le programme de dividendes limités de la SCHL a suscité la construction de milliers de logements, pour la plupart sans ascenseur, à la fin des années 50 et dans les années 60. Les promoteurs de ces ensembles constituaient un groupe peu homogène, depuis des constructeurs de maisons unifamiliales jusqu'à des personnes qui n'avaient aucune expérience en matière de logement. En fin de compte, bon nombre de ces logements sont revenus à la SCHL car les propriétaires n'avaient pas respecté leurs obligations.

On a avancé plusieurs explications de ce fait, y compris la mauvaise qualité de la construction, le contrôle des loyers et les restrictions strictes de la SCHL sur les dépenses admissibles et les loyers. Il semble également que bon nombre de constructeurs faisaient leurs bénéfices sur la construction des ensembles et n'avaient guère d'avoirs propres; ils n'étaient donc guère intéressés à conserver les immeubles à long terme.

Shelter Corporation est devenue le principal promoteur d'immeubles à Winnipeg. *Marlborough Developments* a également commencé à construire des appartements à Winnipeg en 1962; au milieu des années 80, cette société avait construit au total environ 8 000 logements.

L'INDUSTRIE DES IMMEUBLES D'HABITATION DANS LES ANNÉES 70

Si les années 70 et, peut-être, les 12 ou 13 premières années qui ont suivi la guerre, représentent l'âge d'or pour les constructeurs de maisons unifamiliales, la période qui s'étend de la fin des années 50 à la fin des années 60 est l'âge d'or des promoteurs d'immeubles. Les années 70 se sont avérées difficiles pour eux.

TABLEAU 34. FACTEURS ÉCONOMIQUES DE LA MISE EN PLACE D'UN ENSEMBLE LOCATIF EN HAUTEUR FICTIF, RÉGION DE TORONTO

	Années d'achèvement		
	1967	1972	1976
	Dollars		
Coût de construction par appartement	12 000	16 000	25 000
Mise de fonds (20% du coût total)	2 400	3 200	5 000
Loyer annuel brut	1 920	2 400	3 360
Frais d'exploitation (45% du loyer brut)	864	1 080	1 512
Remboursement de la dette[a]	672	1 216	2 400
Encaisse nette	384	104	(552)
Rendement sur la mise de fonds (%)	16	3	-11

Source : Ira Gluskin, La Corporation Cadillac Fairview Ltée : Une analyse de sa structure corporative, *Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés, 1976, tableau 71.*

[a] Taux d'intérêt hypothécaire postulé : 7 p. 100 en 1967, 9,5 p. 100 en 1972 et 12 p. 100 en 1976.

Détérioration des facteurs économiques de la construction locative — surtout au milieu des années 70

Selon une étude de *Clayton Research*, il y a eu détérioration progressive des facteurs économiques de l'investissement dans les nouveaux logements locatifs au Canada entre le début des années 60 et les années 80. La baisse du rapport entre les loyers et les versements de remboursement de la dette sur les logements locatifs nouvellement construits était particulièrement prononcée au milieu des années 60, au milieu des années 70 et au début des années 80 [7].

Ira Gluskin illustre également la détérioration des facteurs économiques de la construction locative entre le milieu des années 60 et le milieu des années 70 [8]. Dans son exemple, le rendement attendu par logement sur la mise de fonds pour un ensemble locatif fictif à Toronto a chuté depuis 16 p. 100 en 1967 à 3 p. 100 en 1972; le taux de rendement est devenu négatif en 1976.

Gluskin estime que pour que la construction locative soit financièrement viable en 1976, les loyers auraient dû augmenter de 30 p. 100. *Clayton Research* en arrive à une conclusion semblable dans une étude datée de février 1984 [9]. L'écart entre le loyer nécessaire pour couvrir les coûts de nouveaux immeubles locatifs et fournir un rendement raisonnable, d'une part, et les loyers du marché, d'autre part, était attribué à une hausse spectaculaire des coûts de financement et de construction s'ajoutant à la restriction de l'augmentation des loyers du marché en raison du contrôle des loyers et des programmes gouvernementaux de subvention des loyers privés [10].

Le gouvernement fédéral fournit des subventions substantielles pour les nouveaux logements locatifs

En vue de restaurer la rentabilité de l'investissement dans le nouveau logement locatif privé et d'augmenter la production de logements locatifs, le gouvernement fédéral a mis en place deux mesures en 1974-1975 [11].

- Le Programme d'aide au logement locatif (PALL) qui accordait des subventions annuelles (par la suite des prêts sans intérêt) aux promoteurs d'immeubles locatifs; et
- Les dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu* portant sur les immeubles résidentiels à logements multiples (IRLM) qui restauraient l'abri fiscal constitué par la déduction pour amortissement pour les particuliers investissant dans de nouveaux immeubles locatifs mis en chantier dans une période désignée.

En outre, plusieurs provinces ont ajouté au programme fédéral ou ont mis sur pied des programmes distincts d'aide au logement locatif pour encourager la construction.

Par suite de ces mesures, le nombre d'immeubles mis en chantier a augmenté considérablement en 1976 et en 1977 et la situation du marché locatif s'est améliorée — les augmentations de loyer ont ralenti et les taux d'inoccupation ont augmenté. Le prix de cette amélioration était une subvention importante, tant directe (PALL) qu'indirecte (IRLM) pour les investisseurs. Toutefois, les facteurs économiques sous-jacents ont continué de se détériorer parce que les loyers du marché n'augmentaient pas assez rapidement pour rendre viables les nouveaux immeubles locatifs non subventionnés. En somme, les subventions ont servi à camoufler le problème.

Le contrôle des loyers, implanté dans toutes les provinces avant la fin de 1975 dans le cadre du Programme de lutte contre l'inflation du gouvernement fédéral avait manifestement eu des répercussions négatives sur le volume de construction d'immeubles d'habitation à la fin des années 70. Si les ensembles locatifs nouvellement construits étaient exemptés des contrôles, ils devaient néanmoins fonctionner dans un marché où les loyers étaient plus bas qu'ils ne l'auraient été autrement; en outre, bon nombre de promoteurs éventuels craignaient probablement que les nouveaux ensembles ne soient un jour soumis au contrôle des loyers.

Bon nombre de promoteurs réduisent la production; d'autres quittent l'industrie

Comme Firestone l'a souligné à juste titre en 1951, les promoteurs d'immeubles d'habitation doivent s'attendre à un rendement concurrentiel sur leur investissement, sans quoi ils investiront ailleurs. C'est ce qui s'est produit au milieu et à la fin des années 70. Des taux d'intérêt élevés (pour l'époque) et la probabilité que les loyers ne soient pas suffisants pour couvrir l'augmentation des coûts (le contrôle des loyers entrait en ligne de compte) ont poussé les entreprises à réduire la production de logements locatifs ou à quitter complètement l'industrie.

Tableau 35. Croissance du portefeuille locatif, La Corporation Cadillac Fairview, 1964–1976

	Augmentation du nombre de logements
Avant 1964	2 084
1965	1 129
1966	1 637
1967	1 774
1968	1 723
1969	1 522
1970	593
1971	1 284
1972	1 152
1973	670
1974[a]	341
1975	481
1976	605

Source : Ira Gluskin, La Corporation Cadillac Fairview Ltée : Une analyse de sa structure corporative, *Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés, 1976, tableau 73.*

[a] Période de 14 mois.

La croissance du portefeuille locatif de *Cadillac Fairview* constitue un bon exemple. Le nombre de logements ajoutés chaque année au milieu des années 70 équivalait à moins de 40 p. 100 du nombre de logements ajoutés une décennie plus tôt.

Au milieu des années 70, *Cadillac Fairview* demeurait un grand constructeur d'immeubles d'habitation dans la région de Toronto. En 1975, à titre d'entrepreneur général, la société a commencé à construire deux immeubles pour le troisième âge comportant au total 730 appartements pour la Metropolitan Toronto Housing Authority. *Cadillac Fairview* était également à l'époque un important promoteur d'immeubles en copropriété. Selon Muller (voir ci-dessous), *Cadillac Fairview* venait au second rang des promoteurs d'immeubles en copropriété à Toronto entre 1973 et 1975.

Les consortiums deviennent populaires

Les particuliers ont toujours été une source de fonds d'investissement pour le logement locatif. Avant les réformes fiscales du début des années 70, les personnes à revenu élevé pouvaient retirer des avantages fiscaux substantiels de l'investissement dans les logements locatifs (de même que dans d'autres types de projets immobiliers locatifs). Un grand nombre de promoteurs ont construit des ensembles, surtout de petite taille, pour vente aux investisseurs particuliers.

Toutefois, cet avantage fiscal, particulièrement en ce qui concernait la déduction des pertes (en réclamant la déduction pour amortissement d'un immeuble à l'égard d'autres revenus) a été éliminé en 1971. Comme nous l'avons déjà dit, cette disposition a été rétablie dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* en 1974 (les immeubles résidentiels à logements multiples ou IRLM) à titre temporaire; il y a eu divers prolongements jusqu'en 1982.

Puisque l'investissement locatif n'était pas attrayant sur le plan économique pour l'industrie des immeubles d'habitation, même avec des subventions gouvernementales, les entreprises ont cherché d'autres façons de faire des bénéfices. Comme l'a dit une des personnes que nous avons interrogées, «nous ne pouvions faire d'argent à construire pour nous-mêmes, c'est pourquoi nous nous sommes tournés vers le marché locatif — les investisseurs particuliers à revenu élevé» [traduction].

Plusieurs entreprises ont connu une très forte expansion de leurs activités en constituant des consortiums d'investisseurs privés pour des ensembles locatifs. *Abacus Cities, Qualico,* le groupe *Imperial, Headway, Shelter Corporation, Creson, Assaly* et *Mastercraft* se sont toutes lancées dans la constitution de consortiums. De nombreuses petites compagnies de tout le pays ont également fait de même.

Les données suivantes réunies par Newman et Clatworthy sur la période allant de 1975 à 1980 à Winnipeg illustrent la popularité des IRLM [12] :

- des demandes d'IRLM portant sur un total de 11 969 logements locatifs ont été approuvées;
- quatre-vingt pour cent des logements IRLM étaient des appartements; et
- vingt-cinq entreprises rendaient compte de seulement 28 p. 100 de ces logements (c'est-à-dire un grand nombre d'IRLM ont été produits par de petites entreprises).

Ces entreprises offraient divers ensembles d'IRLM. Les particuliers pouvaient être propriétaires d'une

partie indivise de l'ensemble ou d'un logement donné. Les entreprises fournissaient souvent divers suppléments, comme des garanties de mouvements de trésorerie et des abattements du taux d'intérêt hypothécaire en échange d'honoraires admissibles comme déduction fiscale sur les coûts courants. Ces ensembles étaient conçus de façon à donner aux particuliers investisseurs d'importantes déductions d'impôt au cours des premières années de l'investissement. Toutefois, les investisseurs étaient ainsi exposés à des frais plus élevés à moyen ou à long terme.

L'industrie des appartements en copropriété à Toronto

Si le marché de Toronto comptait un grand nombre de grands promoteurs d'appartements en copropriété en milieu des années 70, ceux-ci ne contrôlaient pas le marché.

Tableau 36. Principaux promoteurs d'appartements en copropriété, Toronto, 1973–1975[a]

Nom du promoteur	Nombre total d'appartements	Part du marché (%)
Groupe Kuhl	1 179	15,3
Cadillac-Modular	1 044	13,6
Flemingdon Park Condominiums	910	11,8
Del Zotto Enterprises	646	8,4
Groupe Duffins Creek	621	8,1
River Dell Holdings	588	7,6
Groupe Westbury	534	6,9
Victoria Wood	302	3,9
Arsando	223	2,9
Halliwell Terrace	198	2,6
Autres promoteurs	1 455	18,9
Total	7 700	100,0

Source : R.A. Muller, The Market for New Housing in the Metropolitan Toronto Area, *Conseil économique de l'Ontario, 1978, tableau 30.*

[a] D'après les ensembles en copropriété enregistrés.

Les quatre principales entreprises n'ont construit que 49 p. 100 de l'ensemble des appartements en copropriété enregistrés entre 1973 et 1975. Les six entreprises suivantes rendaient compte de 32 p. 100 de la production.

Il est intéressant de constater qu'une seule de ces entreprises, *Del Zotto Enterprises* (qui utilise maintenant le nom *Tridel*), s'occupe toujours de la promotion d'appartements en copropriété.

L'INDUSTRIE DES IMMEUBLES D'HABITATION PENDANT LA PREMIÈRE MOITIÉ DES ANNÉES 80

L'industrie des immeubles d'habitation a connu un certain nombre de changements importants au cours de la première moitié des années 80.

Chute et reprise des mises en chantier

Le nombre d'appartements mis en chantier a connu une baisse marquée au début des années 80, pour atteindre son plus bas niveau en 23 ans en 1984. Ce phénomène était dû à une baisse de la construction d'immeubles locatifs découlant du démantèlement des programmes gouvernementaux de subventions, du niveau extrêmement élevé des taux d'intérêt et d'une baisse de la demande motivée par la récession.

La production d'appartements neufs a repris en 1985 et 1986. Les augmentations se concentraient au Québec (presque entièrement en raison des immeubles locatifs mis en chantier) et, dans une mesure moindre, en Ontario où l'élan provenait, surtout en 1986, des immeubles en copropriété. Les provinces de l'Atlantique et le Manitoba ont enregistré des augmentations plus modestes du nombre d'immeubles mis en chantier. En Colombie-Britannique, il y a eu entre 1984 et 1986 un déplacement prononcé des immeubles locatifs vers la copropriété.

L'augmentation marquée du nombre d'immeubles mis en chantier au Québec en 1985 et en 1986 semble due en grande partie au retour des investisseurs particuliers au domaine des immeubles locatifs. En outre, certains constructeurs de maisons unifamiliales semblent avoir construit de petits ensembles d'appartements en vue de réduire leur dette fiscale à l'égard de la construction de maisons unifamiliales.

En Ontario, surtout dans la région de Toronto, la vente de nouveaux appartements en copropriété a littéralement connu une explosion au milieu de 1986, les promoteurs d'immeubles réagissant à la demande de logements à vocation particulière. La demande de ménages qui avaient l'intention d'occuper le logement qu'ils achetaient a bientôt été renforcée par celle des investisseurs qui achetaient les appartements en

copropriété de même que de certains acheteurs d'un premier logement qui n'avaient pas alors les moyens d'acheter des maisons unifamiliales.

Les consortiums demeurent à Ottawa

L'abrogation de la disposition de la *Loi de l'impôt sur le revenu* concernant les IRLM de 1982 a entraîné la disparition de la plupart des entreprises de consortium. Ottawa fait exception, certaines grandes entreprises ayant continué de commercialiser et de vendre de nouveaux logements locatifs à des investisseurs particuliers. En outre, un promoteur important continue de construire des ensembles locatifs pour son propre portefeuille.

La SCHL signalait au début de 1985 qu'Ottawa comptait plus de 1 400 logements locatifs construits sans subvention directe au cours des 12 mois précédents [13]. Environ la moitié de ces logements avaient été mis en chantier par les entreprises s'occupant de consortiums.

Le rapport de la SCHL décrit également le fonctionnement de ces entreprises :

> «Les autres logements ont été construits en vue de leur vente à des particuliers comme abri fiscal, le promoteur en conservant la gestion. L'attrait de cette façon de faire, selon une brochure, est qu'il est encore possible de déduire des autres revenus les coûts périphériques. De plus, l'acheteur reçoit une garantie de location pour les premières années.» [14]

Il est intéressant de constater que la vente de ces ensembles coïncide avec l'augmentation du prix des maisons dans le marché d'Ottawa.

Un petit nombre d'entreprises d'Ottawa se sont intéressées au marché de Toronto en 1985 et 1986, encore une fois à un moment où le prix des maisons augmentait.

Tableau 37. Principaux promoteurs d'immeubles en copropriété, Région métropolitaine de recensement de Toronto, 1986

Entreprise	Nombre de logements vendus	
	Logements	Pourcentage
Tridel Corporation	1 756	14
Bramalea Limited	818	7
Graywood Developments	810	6
Teron International	719	6
Auro Group	571	5
Menkes Developments	563	4
Strasscorp	560	4
Greenwin-Horizon Dev.	498	4
Camrost Group	431	3
Ronto Development Corp.	405	3
Sous-total	7 131	56
Autres promoteurs	5 500	44
Total	12 631	100

Source : Clayton Research Associates d'après des données de Brethour Research Associates.

Apparition de plusieurs grands ensembles d'appartements en copropriété à Toronto

L'explosion des ventes d'appartements en copropriété dans la région de Toronto a été amorcée par plusieurs grandes entreprises, en particulier par la *Tridel Corporation*. *Tridel* a vendu 1 756 appartements dans la région de Toronto en 1986, soit plus de deux fois le nombre vendu par toute autre entreprise. Toutefois, *Tridel* ne rendait compte que de 14 p. 100 des appartements vendus à Toronto cette année-là, ce qui traduit le grand nombre de promoteurs en activité pendant cette période de boum. Les dix premiers promoteurs rendaient compte de seulement un peu plus de la moitié des appartements vendus dans ce marché en 1986.

CONCLUSIONS

La taille et la structure de l'industrie des immeubles d'habitation traduisent la situation du marché. Lorsque la demande de nouveaux logements locatifs est forte (c'est-à-dire lorsque les taux d'occupation baissent et que les loyers réels augmentent), l'industrie se développe pour répondre à cette demande. De même, lorsque la demande diminue, l'industrie connaît une contraction correspondante. La taille et la structure de l'industrie sont également influencées par la participation gouvernementale au marché; les programmes de subvention tendent à stimuler l'expansion de l'industrie, tandis que des lois restrictives, comme le contrôle des loyers, ont en général l'effet contraire.

La production et le mode de fonctionnement de l'industrie reflètent également les contraintes et les débouchés du marché. À la fin des années 50 et pendant les années 60, à une époque où il était financièrement intéressant d'être propriétaire d'ensembles résidentiels nouvellement construits, les promoteurs construisaient souvent pour leur propre portefeuille et il est apparu un grand nombre de très grandes entreprises de développement et d'investissement. Lorsque le gouvernement fédéral a encouragé l'investissement dans des logements locatifs comme abri fiscal, les promoteurs se sont intéressés aux consortiums. Dernièrement, vu la croissance du marché des appartements en copropriété destinés aux propriétaires-occupants, un plus grand nombre de promoteurs se sont intéressés à ce segment du marché locatif.

CHAPITRE CINQ
L'INDUSTRIE DE LA RÉNOVATION RÉSIDENTIELLE

L'industrie de la rénovation résidentielle au milieu des années 80 en est, à de nombreux égards, au même stade d'évolution que l'industrie de la construction de maisons unifamiliales à la fin des années 40 et celle des immeubles d'habitation au début des années 50. La plupart des entreprises de rénovation sont très petites et il y a un taux de roulement élevé. Il s'agit plutôt d'une industrie artisanale qui ne fait guère appel à la production de masse ni aux techniques modernes de gestion.

Selon certains observateurs, il ne s'agit pas vraiment d'une industrie. S'il est vrai que la rénovation au sens large est actuellement le secteur de croissance de l'industrie du logement, comme le montre le chapitre premier, une bonne partie des travaux sont entrepris par les propriétaires eux-mêmes (propriétaires-occupants ou propriétaires-bailleurs) ou par des entrepreneurs spécialisés qui ne sont pas considérés comme faisant partie de l'industrie du logement. En 1986, on estimait que les entreprises de rénovation ne rendaient compte que de 30 p. 100 de l'ensemble des dépenses consacrées à la rénovation résidentielle. Toutefois, en chiffres absolus, les travaux de rénovation entrepris par ces entreprises sont substantiels — une valeur de quelque quatre milliards de dollars en 1986 seulement.

Il y a une certaine confusion quant à ce qu'il faut entendre par «entreprise de rénovation résidentielle». Selon la Classification type des industries, 1980 de Statistique Canada, les rénovateurs sont des entreprises (établissements) qui s'occupent principalement d'additions, d'améliorations et réparations majeures, de rénovation, de réhabilitation, de restauration et de conversion qui impliquent plus d'un métier. L'élément-clé est «plus d'un métier». Statistique Canada exclut ainsi les entrepreneurs spécialisés qui n'ont qu'une sorte d'activités (par exemple couverture, pavage, électricité, etc.). C'est la distinction utilisée ici. Par ailleurs, la SCHL inclut les entrepreneurs spécialisés qui s'occupent de travaux de rénovation dans l'industrie de la rénovation résidentielle à l'occasion de deux enquêtes récentes portant sur ce secteur de l'industrie du logement.

L'INDUSTRIE DE LA RÉNOVATION RÉSIDENTIELLE JUSQU'AUX ANNÉES 80

On ne dispose guère de renseignements sur l'industrie de la rénovation résidentielle au Canada avant ces dernières années.

Le gouvernement fédéral encourageait la conversion au début des années 40

La conversion de grandes structures résidentielles en appartements autonomes constituait une source importante de nouveaux logements dans les années 40, particulièrement pendant la guerre et pendant les années qui l'ont suivie immédiatement. Dans les années 40, 9,2 p. 100 des logements terminés étaient en moyenne des conversions (la définition des logements terminés comprenait à l'époque les conversions) [1]. Les conversions ont atteint un sommet de 14,7 p. 100 des logements achevés en 1944.

Le gouvernement fédéral a encouragé les conversions au moyen du Régime de conversion de maison en 1943 par lequel le ministre des Finances était autorisé à louer de grandes demeures susceptibles de conversion en appartements autonomes. Le gouvernement fédéral prenait les dispositions nécessaires pour faire effectuer les travaux de rénovation.

Les rénovations — proportion non négligeable de la production de logements au milieu des années 40

Selon Firestone, le total des dépenses de rénovation, bien que restreint, constituait néanmoins une composante assez importante de la construction résidentielle au milieu des années 40, mais la plupart de ces dépenses étaient consacrées aux réparations et à l'entretien. En 1946, le total des dépenses pour la construction résidentielle, à l'exclusion des terrains, s'élevait à 517 millions de dollars. Sur ce total, 105 millions de dollars étaient consacrés aux réparations et à l'entretien (20 p. 100) et seulement 22 millions de dollars aux améliorations majeures (4 p. 100). On ne connaît pas les dépenses de conversion pour l'année 1946, mais les données de 1948 indiquent que ces dépenses étaient peu considérables (2,3 p. 100 du total des dépenses pour la construction neuve cette année-là) [2].

Aucune véritable industrie de la rénovation résidentielle

Même si nous ne disposons d'aucune donnée concernant la structure de l'industrie de la rénovation au milieu des années 40, les entrevues réalisées pour la présente étude révèlent dans une certaine mesure le caractère rudimentaire de cette industrie à l'époque.

- À Halifax :

  «Les rénovateurs étaient en fait des hommes à tout faire à ce moment-là. Si vous aviez du travail à faire, il vous suffisait d'appeler un homme à tout faire. La plupart de ces gens étaient des charpentiers et il n'y avait absolument pas d'organisation.»

  «Pendant les années 40, mon père construisait de grandes maisons et procédait à des rénovations sur la base du coût majoré. Mon père a déjà eu jusqu'à 52 chantiers différents en activité. Il y avait beaucoup de travail de rénovation à faire après la guerre, surtout pour des gens comme les médecins qui achetaient de vieilles maisons dans le South End. On changeait par exemple les portes et les fenêtres, on modifiait les salles de bain.» [traduction]

- À Montréal :

  «J'ai toujours fait un peu de rénovation, car j'étais un petit constructeur travaillant surtout dans la ville de Montréal. Une bonne partie était du travail commercial. Je m'insérais tout naturellement dans la rénovation. On utilisait presque exclusivement les sous-traitants et les artisans.» [traduction]

Recrudescence d'intérêt pour la rénovation au début des années 60

Comme nous l'avons indiqué au chapitre deux, le début des années 60 n'était pas une période faste pour l'industrie de la construction unifamiliale, la demande étant considérablement plus faible que dans la dernière moitié des années 50. C'est pourquoi il semblait naturel de s'intéresser davantage à la rénovation. En mai 1960, le *National Builder* proclamait : «la rénovation et la restauration dans tous leurs aspects pourraient sauver la mise de l'industrie de la construction au Canada cette année» [3] [traduction].

Le *National Builder* insistait sur le fait que les travaux de rénovation pouvaient susciter des recettes importantes, qu'ils couvraient toute la gamme depuis un contrat de peinture de 50 $ jusqu'à une allonge de 10 000 $ ou 15 000 $, mais que les constructeurs devraient travailler pour obtenir ces contrats («ça ne viendra pas tout seul»). On disait que la rénovation présentait deux avantages par rapport à la construction neuve : elle était moins sujette aux difficultés de financement et elle assurait d'ordinaire un bénéfice juste pour un bon travail.

La *Canadian Builder* de décembre 1962 chantait également les louanges de la rénovation : «jamais auparavant le marché des réparations et de la rénovation n'a été aussi important pour les constructeurs et les entrepreneurs en construction» [4] [traduction].

En 1963, *Canadian Gypsum* organisait un atelier de deux jours sur la restauration intitulé «Blue Print for Profit» à la conférence nationale de Halifax de l'association qui porte maintenant le nom d'Association canadienne des constructeurs d'habitation.

Au début des années 60, le ministère fédéral du Travail a lancé sa campagne «Faites-le maintenant» pour encourager la rénovation.

Les éléments du succès des rénovateurs

Au début des années 60, une grande entreprise de construction de maisons unifamiliales, *Consolidated Building Corporation*, mettait sur pied une division distincte pour le marché de la rénovation domiciliaire (sous le nom de *Home Modernization Services*). Le directeur général adjoint de cette entreprise signale certains des pièges de la rénovation de même que les clés du succès dans un article paru en 1962 dans le *Canadian Builder* [5] :

- les entrepreneurs doivent être en mesure de fournir des plans intéressants et créateurs;

- il faut bien connaître les codes du bâtiment — à l'époque, *Home Modernization Services* œuvrait dans 15 municipalités de la région de Toronto, dont chacune avait son propre code du bâtiment;

- l'estimation des coûts est particulièrement difficile, mais extrêmement importante;

■ les travaux doivent être ordonnancés de façon efficace; et

■ il faut suivre les devis énoncés dans le contrat et surveiller le travail des ouvriers pour s'assurer qu'il est conforme aux devis.

Manifestement, on reconnaissait que la rénovation exige un contrat permanent avec le client.

Le quart des petits constructeurs de maisons unifamiliales s'occupent de rénovation au début des années 70

Un sondage réalisé auprès des constructeurs membres de l'Association canadienne des constructeurs d'habitation (alors connue sous le nom d'ACHDU) au milieu de 1971 a révélé qu'environ le quart des petits entrepreneurs s'occupaient de rénovation résidentielle [6]. Toutefois, rares étaient les grandes ou moyennes entreprises qui s'occupaient de rénovation. En outre, seulement 3,5 p. 100 des constructeurs concernaient l'amélioration ou la restauration des maisons comme leur «activité la plus importante».

L'INDUSTRIE DE LA RÉNOVATION RÉSIDENTIELLE DANS LES ANNÉES 80

Il existe diverses enquêtes sur la structure et le mode de fonctionnement de l'industrie de la rénovation résidentielle au Canada dans les années 80. Toutefois, le fait que les enquêtes diffèrent considérablement quant à la couverture géographique, à la définition de l'industrie et à la méthodologie d'enquête restreint considérablement les possibilités de comparaison.

■ Enquête sur l'industrie de la rénovation à Toronto par Donald Caskie [7].

Cette étude se fonde sur des entrevues réalisées à la fin de 1982 et au début de 1983 auprès de dirigeants de 38 entreprises de rénovation membres du *Renovation Council* de la *Toronto Home Builders' Association*. Il s'agissait en général de grands et moyens rénovateurs et l'échantillon ne comportait guère d'entrepreneurs spécialisés.

■ Étude de l'industrie de la rénovation domiciliaire en Alberta par Reginald Copithorne [8].

Il s'agit d'un sondage postal auprès d'entrepreneurs spécialisés dans la rénovation domiciliaire en Alberta, réalisé en 1984. L'enquête définit l'entrepreneur en rénovation domiciliaire comme une entreprise qui œuvre dans le domaine de la rénovation depuis au moins un an. Les métiers de construction s'occupant de rénovation n'étaient pas inclus. Au total, 175 questionnaires ont été expédiés et 33 réponses ont été reçues.

■ Le recensement des entrepreneurs généraux en construction domiciliaire par Statistique Canada [9].

Ce recensement annuel fournit des renseignements sur la structure et les finances de l'industrie à l'égard des entrepreneurs généraux spécialisés dans les réparations domiciliaires; des renseignements beaucoup plus restreints sont disponibles (pour 1984 seulement) à l'égard d'un sous-échantillon d'entreprises s'occupant d'additions, de modifications et d'améliorations. Ces données excluent les entrepreneurs spécialisés dans les travaux de rénovation.

■ L'enquête sur l'industrie nationale de la rénovation résidentielle par la SCHL [10].

À la fin de 1986, la SCHL a procédé à une enquête postale auprès d'un échantillon de 3 125 entreprises de rénovation résidentielle inscrites dans les pages jaunes partout au Canada. Le taux global de réponse était de 36 p. 100. L'échantillon comprenait des entrepreneurs spécialisés.

■ L'étude réalisée par la SCHL sur l'industrie de la rénovation résidentielle en Nouvelle-Écosse [11].

Cette enquête réalisée en 1986 portait sur 488 entreprises de rénovation résidentielle dans la province de Nouvelle-Écosse. L'enquête incluait les entrepreneurs spécialisés. Le taux de réponse était de 21 p. 100.

■ Enquête auprès des entrepreneurs en restauration à Ottawa par John Clark [12].

Réalisée pour la SCHL en 1981, cette enquête restreinte utilisait les données sur les permis de construction pour reconnaître les entrepreneurs s'occupant de rénovation résidentielle à Ottawa. On a ensuite interrogé 25 entrepreneurs sur la nature de leur commerce.

LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

Peu de grandes et moyennes entreprises de rénovation

Il y a relativement peu de grandes et moyennes entreprises de rénovation au Canada. On comptait seulement 45 entreprises spécialisées dans les réparations, les additions, les modifications ou les conversions résidentielles dont les recettes atteignaient deux millions de dollars en 1984 — ce qui équivaut à seulement 14 p. 100 du nombre de constructeurs de maisons unifamiliales neuves dont les recettes atteignaient deux millions de dollars ou plus.

Les entreprises spécialisées dans les réparations domiciliaires étaient en général très petites, près de 90 p. 100 de ces entreprises ayant des recettes totales inférieures à 250 000 $ en 1984 [13].

Tableau 38. Nombre d'entreprises spécialisées dans les rénovations résidentielles et la construction de maisons unifamiliales neuves selon la taille de l'entreprise, Canada, 1984

	Domaine de spécialisation		
	Rénovation		Construction
Recettes	Réparations	Additions, modifications et conversions	de maisons unifamiliales neuves[a]
Moins de 250 000 $	3 322	n.d.	n.d.
250 000 $–499 999 $	302	31	1 260
500 000 $–749 999 $	80	25	548
750 000 $–999 999 $	19	33	216
1 million de dollars à 1,99 million de dollars	20	56	372
2 millions de dollars à 9,99 millions de dollars	20	22	271
10 millions de dollars et plus	1	2[b]	46[b]
Total	3 770	n.d.	n.d.
Sous-total 250 000 $ et plus	448	169	2 713

Source : Statistique Canada et estimations de Clayton Research Associates.

[a] Les données pour les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.
[b] Estimation.

Bien qu'on ne dispose pas de données comparables sur le nombre d'entreprises spécialisées dans les additions, les modifications et les conversions dont les recettes totales étaient en 1984 inférieures à 250 000 $, d'autres enquêtes permettent d'éclairer quelque peu la part de cette partie de l'industrie de la rénovation qui revient aux très petites entreprises [14].

L'enquête réalisée par Caskie auprès des rénovateurs de Toronto révèle qu'environ le tiers des entreprises étudiées avaient des recettes brutes inférieures à 250 000 $ en 1981, même si son échantillon était biaisé en faveur des grandes entreprises [15]. Sur les entreprises dont les recettes brutes atteignaient ou dépassaient 250 000 $, environ le tiers avaient des ventes de plus d'un million de dollars. L'étude de Clark sur Ottawa a produit des résultats semblables — 20 p. 100 des entrepreneurs en rénovation ont déclaré des recettes brutes inférieures à 200 000 $ en 1980 [16].

L'enquête sur les rénovateurs de l'Alberta révèle une proportion beaucoup plus importante de petits rénovateurs. En 1984, près des trois quarts des entrepreneurs en rénovation domiciliaire faisant l'objet de l'enquête avaient des recettes inférieures à 250 000 $ [17]. Cependant, sur les entreprises dont les recettes atteignaient ou dépassaient 250 000 $, le tiers avaient une production supérieure à un million de dollars, ce qui est comparable à la situation de Toronto.

Les grandes entreprises bien établies risquent davantage d'être constituées en société

Selon les données du recensement des entrepreneurs généraux en construction domiciliaire de Statistique Canada, 55 p. 100 des entreprises spécialisées dans les réparations domiciliaires étaient en 1984 des entreprises personnelles, 38 p. 100 étaient des sociétés constituées et le reste des sociétés en nom collectif [18]. On ne dispose pas de renseignements semblables sur les entreprises spécialisées dans les améliorations (additions, modifications et conversions).

L'enquête sur les rénovateurs de Nouvelle-Écosse a permis de constater que 42 p. 100 des entreprises étaient des entreprises personnelles et 50 p. 100 des sociétés constituées [19].

L'enquête auprès des rénovateurs de Toronto a révélé une proportion beaucoup plus élevée de sociétés constituées (89 p. 100); toutes les entreprises non constituées en société avaient moins de cinq ans et la plupart avaient des recettes inférieures à 100 000 $ [20]. Caskie souligne que :

> «Pour plusieurs entreprises, l'évolution normale était de commencer comme entreprise non constituée en société, puis de se constituer en société après avoir acquis de l'expérience et s'être assuré de la survie de l'entreprise.» [21] [traduction]

À Ottawa, 84 p. 100 des entreprises étudiées en 1981 étaient constituées en société; les autres étaient des entreprises personnelles (qui déclaraient pour la plupart des recettes brutes inférieures à 200 000 $) [22].

On peut conclure de ce qui précède que les petites entreprises nouvelles sont le plus souvent des entreprises personnelles, tandis que les grandes entreprises, bien établies, sont d'ordinaire constituées en société.

Un plus grand nombre d'entreprises entrent dans le secteur de la rénovation

Avec l'accroissement de la demande de travaux de rénovation résidentielle, il y a eu augmentation du nombre d'entreprises entrant dans le secteur de la rénovation [23].

Il est assez facile de pénétrer dans l'industrie de la rénovation; selon Caskie :

> «Le coût de lancement d'une entreprise de rénovation est relativement faible en comparaison des coûts d'autres types d'entreprises qui exigent des stocks, de l'outillage et de la machinerie, des bureaux, un personnel permanent, etc. Cette facilité est effectivement un motif important pour lequel ces entrepreneurs se lancent dans cette industrie. Il est possible de lancer une entreprise avec un bureau à domicile en ne recrutant du personnel que pour chaque contrat signé. Il faut très peu d'équipement et on peut louer ou acheter un véhicule, comme un petit camion, pour un coût relativement modique» [24] [traduction].

Bon nombre des nouvelles entreprises de rénovation sont constituées par des ouvriers ou par d'autres personnes qui ont une certaine expérience d'un aspect quelconque de la construction [25]. On trouve aussi dans cette industrie des personnes compétentes en architecture ou en génie, en gestion commerciale, en commercialisation, en finances et en conception [26].

Les entreprises qui s'occupent surtout de la construction de maisons neuves reconnaissent de plus en plus les débouchés qu'offre le secteur de la rénovation. Comme nous l'avons déjà indiqué, une enquête réalisée auprès de constructeurs membres de l'ACCH (alors l'ACHDU) en 1971 révèle qu'environ le quart des entrepreneurs s'occupaient de rénovation résidentielle, mais que ce nombre comprenait très peu de grands et moyens constructeurs [27]. Une enquête semblable réalisée par l'ACCH en 1984 révèle qu'une proportion beaucoup plus importante de ses membres (plus du tiers) faisaient certains travaux de rénovation [28]. La proportion des entreprises s'occupant de rénovation était particulièrement élevée dans les provinces de l'Atlantique, où les deux tiers des répondants ont déclaré faire certains travaux de ce genre.

Il existe un noyau d'entreprises bien établies

Même s'il est facile d'entrer dans cette industrie et d'en sortir, le taux de roulement semble relativement faible pour les entreprises de rénovation résidentielle [29]. Il existe donc un noyau d'entreprises assez bien établies.

L'enquête nationale réalisée par la SCHL sur l'industrie de la rénovation a permis de constater que près de 70 p. 100 des entreprises étudiées étaient en affaires depuis au moins six ans; près de 40 p. 100 depuis plus de dix ans. Les entreprises des régions situées à l'est du Manitoba étaient en général en affaires depuis plus longtemps que celles des provinces de l'Ouest [30].

L'enquête auprès des rénovateurs de Toronto révèle une concentration plus élevée de nouvelles entreprises de rénovation — 55 p. 100 des entreprises étudiées en 1981 ne s'occupaient de rénovation que depuis cinq ans ou moins [31]. Les petites entreprises étaient en général en affaires depuis moins longtemps que les grandes entreprises — les deux tiers des entreprises dont les recettes brutes étaient inférieures à 250 000 $ étaient en affaires depuis cinq ans ou moins, en comparaison d'environ 45 p. 100 des entreprises dont les recettes brutes atteignaient ou dépassaient 250 000 $. La recrudescence d'intérêt pour le marché de la rénovation qui s'est manifestée à Toronto à la fin des années 70 explique la nouveauté de ces entreprises [32].

Les entreprises de rénovation œuvrent d'ordinaire dans une seule région

Les entreprises de rénovation travaillent d'ordinaire dans une zone géographique délimitée [33]. Ce phénomène s'explique d'une part par la nécessité de bien connaître les pratiques et les règlements municipaux qui influencent les travaux de rénovation, tout comme dans le cas de l'industrie de la construction de maisons neuves. Les autres motifs comprennent [34] :

- des coûts plus élevés de déplacement entre le bureau et le chantier;

- le désir de travailler avec des ouvriers, des fournisseurs et des sous-traitants connus; et
- les coûts accrus de la commercialisation.

On note depuis quelques années une certaine tendance au franchisage des entreprises de rénovation [35]. Un groupe compte même 70 franchises à l'échelle du pays; il existe des groupes semblables à l'échelle régionale en Ontario et en Colombie-Britannique.

Le franchisage semble fondé surtout sur le désir d'améliorer l'image de l'industrie. La chaîne établit des directives sur le service au client afin d'assurer l'uniformité du service. En échange d'un droit de franchisage et de droits mensuels, l'entrepreneur reçoit de l'aide en matière de commercialisation et de gestion.

Compte tenu de l'échec de telles tentatives dans le passé, on peut douter de leur viabilité. On explique notamment les échecs du passé par l'incapacité du groupe de prouver à ses membres que les droits sont rentables, la difficulté de conserver les membres une fois qu'ils sont établis et d'amener les membres à partager la philosophie du groupe [36].

MODE DE FONCTIONNEMENT DE L'INDUSTRIE DE LA RÉNOVATION RÉSIDENTIELLE

Les entreprises qui effectuent des travaux de rénovation résidentielle font d'ordinaire d'autres types de travaux

La plupart des entreprises qui s'occupent de rénovation résidentielle tirent au moins une partie de leurs recettes d'autres sortes de travaux. À l'échelle du Canada, environ 50 p. 100 des entreprises étudiées en 1986 par la SCHL et qui s'occupaient de rénovation résidentielle généraient au moins le quart de leurs revenus au moyen d'autres types de travaux [37].

Plus de la moitié des entreprises de rénovation résidentielle étudiées à Toronto s'occupaient également de rénovation non résidentielle; le tiers construisaient également des maisons neuves [38]. En Alberta, 45 p. 100 des entreprises de rénovation étudiées s'occupaient également de construction de maisons neuves; environ le quart des rénovateurs ont déclaré que la construction de maisons neuves rendait compte de plus de 50 p. 100 de leurs travaux [39].

La plupart des entreprises de rénovation comptent peu d'employés

Toutes les enquêtes révèlent que la plupart des entreprises de rénovation ne comptent que très peu d'employés, la moyenne se situant probablement à un peu moins de cinq personnes [40]. En conséquence, la plupart des entreprises sous-traitent au moins une partie des travaux [41]. À Toronto, tous les entrepreneurs en rénovation étudiés ont déclaré recourir dans une certaine mesure à des sous-traitants; les employés de l'entreprise s'occupaient surtout de la surveillance des travaux, des travaux de charpente et de fonctions générales comme le nettoyage, le déplacement de matériaux, etc. [42].

Des chantiers de dimensions variables

Les rénovateurs s'attaquent à une gamme étendue de travaux. Bien qu'on ne dispose d'aucune donnée à l'échelle du Canada sur la répartition des travaux de rénovation résidentielle selon la taille du chantier, deux des enquêtes locales peuvent nous éclairer dans une certaine mesure.

En Alberta 70 p. 100 des entreprises de rénovation étudiées déclarent que le chantier moyen avait en 1984 une valeur inférieure à 10 000 $; seulement 9 p. 100 des entreprises entreprenaient des travaux d'une valeur moyenne supérieure à 30 000 $ [43].

À Toronto, les rénovateurs ont déclaré que l'importance des travaux était très variable. Toutefois, rares étaient les très petites entreprises (dont les recettes étaient inférieures à 250 000 $) qui travaillaient à des contrats d'une valeur supérieure à 50 000 $ [44].

Bon nombre d'entreprises de rénovation peuvent s'attaquer à plusieurs chantiers en même temps. Les petites entreprises ont moins de marge de manœuvre à cet égard; seulement le sixième des entreprises de Toronto dont les recettes brutes étaient inférieures à 250 000 $ ont déclaré pouvoir entreprendre plus de six chantiers en même temps, en comparaison d'environ 40 p. 100 des grandes entreprises [45]. Plus de la moitié des petites entreprises ont déclaré ne pouvoir entreprendre plus de trois chantiers en même temps [46].

Le processus de rénovation

Les travaux de rénovation comportent en général plusieurs étapes :

- Décrocher le contrat.

La plupart des entreprises de rénovation n'ont pas à entreprendre des campagnes de publicité poussées, puisque le bouche à oreille est de loin le moyen le plus répandu [47]. Les rénovateurs se fient surtout sur la publicité faite par les clients satisfaits [48].

Les annonces dans les pages jaunes sont également un moyen important de commercialisation [49]. Parmi les autres moyens, les moins importants toutefois, mentionnons les brochures, les réclames dans les journaux, les recommandations des architectes et des concepteurs, les affiches sur les chantiers et la participation aux organisations de l'industrie [50].

Une fois le contact établi avec le client éventuel, on prépare des estimations et, au besoin, des soumissions.

La plupart des entreprises de rénovation résidentielle offrent des contrats écrits [51]. Le plus souvent, on fixe un prix forfaitaire ou on utilise la méthode des coûts majorés. Dans le premier cas, le client et le rénovateur savent tous deux dès le départ le coût final des travaux. Dans le second cas, on utilise le coût des matériaux et de la main-d'œuvre, majoré en fonction des frais généraux. Le prix fixe semble bénéficier de la faveur des rénovateurs et des clients [52].

Parmi les principaux problèmes reconnus par Caskie chez les rénovateurs de Toronto lorsqu'il s'agit de «décrocher le contrat», on trouve notamment [53] :

- la concurrence déloyale d'entreprises incompétentes ou peu scrupuleuses;

- les relations avec la clientèle;

- la commercialisation;

- la préparation des estimations et des soumissions; et

- la difficulté de se créer une réputation.

- Financement des travaux.

Les rénovateurs utilisent diverses méthodes pour financer les travaux.

À Toronto, Caskie a constaté que la plupart des entreprises (90 p. 100) utilisent dans une certaine mesure les mouvements de trésorerie pour financer leurs activités. Les marges de crédit (auprès des banques, des fournisseurs et des ouvriers) constituent également une source importante de fonds (utilisée par 40 p. 100 des rénovateurs). Les avoirs propres sont également utilisés à l'occasion, surtout si on n'a pas exigé d'avance du client [54].

La plupart des rénovateurs étudiés par Caskie exigeaient des avances au comptant des clients (environ les deux tiers). La plupart des entreprises utilisaient des versements hebdomadaires ou mensuels pour aider à financer les travaux [55].

- Planification et exécution des travaux.

Les travaux de rénovation générale comprennent souvent plusieurs sortes de travaux. Les travaux doivent donc être ordonnancés de telle sorte que les ouvriers et les matériaux se trouvent sur le chantier au bon moment.

S'il faut recourir à des sous-traitants, il faut prendre des dispositions en ce sens; il faut également faire l'acquisition des matériaux. Bon nombre d'entreprises préfèrent conserver une relation permanente avec leurs sous-traitants et leurs fournisseurs.

Selon les entrevues de Caskie, les entreprises de rénovation font face aux problèmes suivants pendant les travaux [56] :

- mouvements de trésorerie et financement;

- ordonnancement;

- relations avec les clients;

- relations avec les sous-traitants; et

- pénurie de sous-traitants et de matériaux.

- Suivi.

Les garanties écrites sont moins fréquentes que les contrats écrits. À l'échelle du pays, seulement 39 p. 100 des rénovateurs qui ont répondu à l'enquête de la SCHL ont déclaré garantir leur travail par écrit [57]. À Toronto, 90 p. 100 des rénovateurs ont déclaré qu'ils garantissaient leur travail; toutefois, moins de la moitié

d'entre eux fournissaient une garantie écrite. Les garanties portaient en général sur une année ou moins [58].

Si le client n'est pas satisfait des travaux, les entreprises de rénovation ont parfois du mal à percevoir les sommes dues [59].

LES ASPECTS FINANCIERS DE L'INDUSTRIE DE LA RÉNOVATION RÉSIDENTIELLE

On peut réaliser des bénéfices dans la rénovation résidentielle

La répartition des coûts des rénovateurs résidentiels est semblable à celle des constructeurs de maisons unifamiliales neuves; les versements aux sous-traitants et le coût des matériaux rendent compte dans les deux cas de la majorité de l'ensemble des coûts [60].

Il semble toutefois que les entreprises de rénovation utilisent un peu moins la sous-traitance que les constructeurs de maisons unifamiliales neuves. En 1984, les paiements aux sous-traitants rendaient compte d'environ le quart du total des coûts des entreprises spécialisées dans les réparations résidentielles et de 38 p. 100 du total des coûts des entreprises plus considérables spécialisées dans les additions, les modifications et les conversions. Les proportions étaient plus élevées pour les constructeurs de maisons unifamiliales (41 p. 100 pour les entreprises dont les recettes étaient de 250 000 $ ou plus et 38 p. 100 pour l'ensemble des entreprises).

Étant donné un recours moindre à la sous-traitance et le fait que les rénovations ne comportent pas d'ordinaire le coût du terrain, les salaires forment une proportion plus importante du total des coûts chez les entreprises de rénovation que chez les constructeurs de maisons unifamiliales [61].

L'entreprise moyenne de rénovation, tout comme le constructeur moyen de maisons unifamiliales neuves, était rentable en 1984. Les entreprises spécialisées dans les réparations résidentielles semblent s'en être tirées particulièrement bien (avec une marge bénéficiaire moyenne avant impôt de 6,4 p. 100). Dans les faits, il en est peut-être autrement. Les données sur les entreprises de réparation comprennent de nombreuses petites entreprises; leurs bénéfices sont généralement surévalués, car le propriétaire souvent n'inclut pas des paiements au niveau du marché pour lui-même à la rubrique des salaires [62]. La marge bénéficiaire avant impôt des grandes entreprises spécialisées dans les additions, les modifications et les conversions (2,3 p. 100 en 1984) est vraisemblablement plus représentative de l'ensemble des entreprises de rénovation.

TABLEAU 39. COÛTS ET BÉNÉFICES DES ENTREPRISES SPÉCIALISÉES DANS LES RÉNOVATIONS RÉSIDENTIELLES ET DANS LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES NEUVES CANADA, 1984, POURCENTAGE

	Domaine de spécialisation			
	Rénovation		Construction de nouvelles maisons unifamiliales[a]	
Coûts et bénéfices	Toutes les entreprises de rénovation	Entreprises s'occupant d'additions, de modifications et de conversions dont les recettes atteignent au moins 250 000 $	Toutes les entreprises	Entreprises dont les recettes atteignent au moins 250 000 $
Sous-traitants	26,3	38,0	38,3	40,5
Matériaux	29,9	28,0	24,0	23,0
Salaires	13,3	11,4	7,7	7,1
Terrain	1,1	5,3	8,2	9,2
Autres coûts directs	8,1	3,4	5,9	5,5
Frais généraux	14,9	11,6	12,4	11,9
Bénéfice	6,4	2,3	3,5	2,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Statistique Canada.

[a] Les données pour les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation pour les constructeurs de maisons unifamiliales.

Aucune des enquêtes sur les entreprises de rénovation ne comporte de renseignements sur la rentabilité des entreprises selon l'emplacement géographique. Toutefois, pour les entreprises de rénovation faisant l'objet d'entrevues à Toronto, le motif le plus souvent mentionné pour lancer une entreprise de rénovation était «une bonne possibilité de bénéfices» [63].

CONCLUSIONS

L'industrie de la rénovation résidentielle est le segment le plus nouveau de l'industrie du logement. Bien qu'on ait toujours dépensé pour la rénovation, l'industrie a commencé une rapide expansion au début des années 70 et ce n'est que dernièrement que les entreprises en cause ont commencé d'être considérées comme une industrie. En effet, une bonne partie des travaux de rénovation sont entrepris par les propriétaires eux-mêmes ou par des entrepreneurs spécialisés. Il n'y a pas unanimité sur le sens à donner au terme «rénovateur».

À l'heure actuelle, l'industrie de la rénovation résidentielle se compose presque entièrement de petites et moyennes entreprises. À de nombreux égards, l'industrie est semblable à celle de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales immédiatement après la Seconde Guerre mondiale. La structure actuelle de l'industrie reflète la diversité des travaux que l'on peut inclure sous la rubrique des rénovations et la petite taille de la plupart des travaux. En outre, la dispersion géographique des marchés et les différences locales au chapitre de la réglementation tendent à réduire la possibilité d'économies d'échelle.

Étant donné la croissance passée de la rénovation résidentielle et celle que l'on peut prévoir pour l'avenir, il existe un besoin de renseignements réguliers sur le montant et la composition des dépenses de rénovation et sur les caractéristiques de l'industrie de la rénovation. Il faudrait également délimiter de façon précise l'industrie et les entreprises qui la composent.

CHAPITRE SIX
CONCLUSIONS

Le présent chapitre réunit les conclusions des cinq chapitres précédents.

PRODUCTION DE L'INDUSTRIE DU LOGEMENT

L'importance et la composition de la production de l'industrie du logement ont connu des fluctuations spectaculaires au cours des quarante dernières années. On constate notamment une tendance soutenue à la hausse du nombre de logements construits au cours des trente premières années de la période d'après-guerre, suivie d'une baisse au cours de la décennie suivante, une augmentation puis une baisse de la construction d'immeubles d'habitation et une évolution en dents de scie de la construction des maisons unifamiliales en comparaison de la forte tendance à la hausse de la rénovation résidentielle, particulièrement depuis le début des années 70. La construction de logements neufs a eu un regain de vitalité au milieu des années 80.

Ces tendances sont le produit des facteurs économiques et démographiques ainsi que des politiques gouvernementales en matière de logement, tant au palier national qu'au palier régional, depuis la fin de la guerre. Les principales caractéristiques de ce contexte global comprennent l'apparition et le vieillissement de la génération du baby-boom, suivie de la génération de l'effondrement démographique, la croissance soutenue du revenu qui a caractérisé les années 60 et 70, l'énorme arriéré de demande créé par la grande dépression et la Seconde Guerre mondiale, le rôle actif joué par la SCHL (agence d'habitation du gouvernement fédéral, créée au début de 1946 par une loi adoptée en 1945), l'instabilité des taux d'intérêt au début des années 80, et la récession de 1981-1982 ainsi que la reprise subséquente.

L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES

L'industrie de la construction de maisons unifamiliales s'adapte très facilement à l'évolution du marché. Si la demande est en expansion, le nombre d'entreprises s'accroît, les grandes entreprises rendant compte d'une plus grande part de la production de l'industrie; l'inverse se produit lorsque la demande diminue.

L'industrie de la construction de maisons unifamiliales continue de se caractériser par la présence d'un grand nombre de petites entreprises qui construisent moins de 25 maisons par année, d'un nombre beaucoup plus petit d'entreprises de taille moyenne qui construisent de 25 à 99 maisons par année et de seulement une poignée de grandes entreprises construisant au moins 100 maisons par année. La plupart des grands constructeurs demeurent petits par rapport aux entreprises de taille moyenne de bon nombre d'autres industries de production de biens, ce qui porte à croire qu'il n'existe pas d'économies d'échelle substantielles (c'est-à-dire un rapport inverse entre les coûts par maison et le nombre de maisons construites). Diverses tentatives de création d'une hyperentreprise (entreprise à grande échelle fonctionnant dans plusieurs grands marchés) se sont soldées par un échec. Les grandes et moyennes entreprises rendent toutefois compte de la majorité de la production de l'industrie.

La structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales varie beaucoup d'un endroit à l'autre du pays. Tous les grands marchés urbains comptent un grand nombre de petites entreprises, car il a toujours été facile d'entrer dans l'industrie pendant toute la période d'après-guerre. Le rôle des grands constructeurs est moins uniforme. Certains grands marchés, comme Toronto, Ottawa et Winnipeg, comptent quelques grands constructeurs qui rendent compte de plus de 40 p. 100 de l'ensemble des maisons unifamiliales construites par l'industrie; ailleurs, comme à Montréal et à Vancouver, les grands constructeurs brillent par leur absence. Ces différences structurales traduisent en partie les différences de marché, par exemple en ce qui concerne le mode de propriété, la réglementation du bâtiment et de l'aménagement foncier. Nulle part, toutefois, la structure de l'industrie dans les grands marchés urbains ne permet à un nombre restreint de grandes entreprises de contrôler les prix ou la part du marché.

Les fabricants de maisons mobiles n'ont pas réussi à devenir une force établie dans l'industrie de la construction de maisons unifamiliales, malgré une brève période d'excellence au début des années 70.

Les rendements financiers de la construction domiciliaire sont étroitement liés à la conjoncture et au contexte concurrentiel. En général, la construction de maisons était très attrayante du point de vue financier au milieu des années 70, mais l'était beaucoup moins dans la première moitié des années 80.

L'INDUSTRIE DE L'AMÉNAGEMENT FONCIER RÉSIDENTIEL

À la différence de la construction de maisons unifamiliales, l'industrie de l'aménagement foncier résidentiel a subi une transformation majeure dans de nombreux marchés au cours de l'après-guerre. C'est maintenant essentiellement une industrie du secteur privé; aussitôt après la guerre, une bonne partie des terrains viabilisés provenaient des municipalités qui les avaient acquis pour défaut de paiement des impôts fonciers dans les années 30, de même que dans les années 20 dans les Prairies.

On constate une tendance à la concentration au cours de la période d'après-guerre, mais pas dans tous les grands marchés. Cette tendance tient notamment au fait que les coûts de viabilisation ont été transférés aux promoteurs, au prolongement et à la complication du processus de lotissement et aux contraintes imposées par les municipalités sur l'étendue des terrains susceptibles d'aménagement résidentiel. Il y a également certaines indications d'économies d'échelle dans cette industrie. Pour l'ensemble de l'après-guerre, le Québec fait généralement exception à cette tendance à la concentration, tout comme la région de Vancouver.

Les prix des terrains semblent étroitement liés à la situation du marché pendant toute la période d'après-guerre. L'industrie ne semble pas avoir été marquée par la collusion dans l'établissement des prix entre les grands promoteurs fonciers, même si c'est là une accusation souvent formulée au début des années 70. Au cours des années 80, le prix des terrains a été influencé au Québec par la tendance à faire financer la viabilisation des terrains par les promoteurs et les constructeurs, phénomène qui s'était produit beaucoup plus tôt dans les autres provinces.

L'aménagement foncier résidentiel a parfois été extrêmement rentable, mais c'est aussi une entreprise qui présente de très grands risques. Les promoteurs fonciers doivent assumer des risques parce qu'ils doivent souvent faire un pari sur le moment où la municipalité permettra la viabilisation de leurs terrains. Étant donné l'importance de l'effet de levier dans ce commerce et, souvent, les longs délais nécessaires pour l'aménagement des terrains, les promoteurs fonciers sont très susceptibles à l'évolution de la demande de terrains et aux fluctuations des taux d'intérêt.

L'INDUSTRIE DES IMMEUBLES D'HABITATION

La taille et la structure de l'industrie des immeubles d'habitation traduisent la situation du marché. Lorsque la demande de nouveaux logements locatifs est forte (c'est-à-dire lorsque les taux d'occupation baissent et que les loyers réels augmentent), l'industrie se développe pour répondre à cette demande. De même, lorsque la demande diminue, l'industrie connaît une contraction correspondante. La taille et la structure de l'industrie sont également influencées par la participation gouvernementale au marché; les programmes de subvention tendent à stimuler l'expansion de l'industrie, tandis que des lois restrictives, comme le contrôle des loyers, ont en général l'effet contraire.

La production et le mode de fonctionnement de l'industrie reflètent également les contraintes et les débouchés du marché. À la fin des années 50 et pendant les années 60, à une époque où il était financièrement intéressant d'être propriétaire d'ensembles résidentiels nouvellement construits, les promoteurs construisaient souvent pour leur propre portefeuille et un grand nombre de très grandes entreprises de développement et d'investissement apparurent. Lorsque le gouvernement fédéral a encouragé l'investissement dans des logements locatifs comme abri fiscal, les promoteurs se sont intéressés aux consortiums. Dernièrement, vu la croissance du marché des appartements en copropriété destinés aux propriétaires-occupants, un plus grand nombre de promoteurs se sont intéressés à ce segment du marché locatif.

L'INDUSTRIE DE LA RÉNOVATION RÉSIDENTIELLE

L'industrie de la rénovation résidentielle est le segment le plus nouveau de l'industrie du logement. Bien qu'on ait toujours dépensé pour la rénovation, l'industrie a commencé une rapide expansion au début des années 70 et ce n'est que dernièrement que les entreprises en cause ont commencé d'être considérées comme une industrie. En effet, une bonne partie des travaux de rénovation sont entrepris par les propriétaires eux-mêmes ou par des entrepreneurs spécialisés. Il n'y a pas unanimité sur le sens à donner au terme «rénovateur».

À l'heure actuelle, l'industrie de la rénovation résidentielle se compose presque entièrement de petites et moyennes entreprises. À de nombreux égards, l'industrie est semblable à celle de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales immédiatement après la Seconde Guerre mondiale. La structure actuelle de l'industrie reflète la diversité des travaux que l'on peut inclure sous la rubrique des rénovations et la petite taille de la plupart des travaux. En outre, la dispersion géographique des marchés et les différences locales au chapitre de la réglementation tendent à réduire la possibilité d'économies d'échelle.

Étant donné la croissance passée de la rénovation résidentielle et celle que l'on peut prévoir pour l'avenir, il existe un besoin de renseignements réguliers sur le montant et la composition des dépenses de rénovation et sur les caractéristiques de l'industrie de la rénovation. Il faudrait également délimiter de façon précise l'industrie et les entreprises qui la composent.

*NOTES**
DOCUMENT DE TRAVAIL N^{O} 1

INTRODUCTION

1. Les ministères ou organismes gouvernementaux de même que les associations sans but lucratif du tiers secteur agissant comme promoteurs ou entrepreneurs généraux posent un certain problème pour notre étude, puisqu'ils assument les mêmes fonctions que les constructeurs et promoteurs du secteur privé, mais que leurs motivations sont différentes (on ne met pas l'accent sur les bénéfices). Ils sont considérés comme faisant partie de l'objet de la présente étude, bien que l'accent soit nettement mis sur le secteur privé.

2. Il y a une certaine controverse quant à savoir si l'industrie de la rénovation devrait être définie de façon à inclure toutes les entreprises qui entreprennent des travaux de rénovation, y compris celles qui n'utilisent qu'un seul corps de métier (plombiers, couvreurs, paveurs, etc.). Les enquêtes récentes de la SCHL sur l'industrie de la rénovation incluent ces entreprises.

3. Ce sujet est traité plus à fond au chapitre premier.

4. Les frontières de l'industrie du logement varient selon la nature de l'étude. Si nous mettions, par exemple, l'accent sur le processus de construction, les métiers spécialisés pourraient être considérés comme faisant partie de l'industrie.

5. L'instabilité cyclique de la construction résidentielle est étudiée dans le document de travail n° 3 : L'industrie du logement et l'économie.

CHAPITRE PREMIER

1. Les coûts des terrains exprimés en proportion du total des coûts (terrain plus construction) sont estimés à 22,5 p. 100 et 13,5 p. 100 respectivement pour les maisons unifamiliales et les immeubles d'habitation. Ces chiffres sont fondés sur les dernières statistiques disponibles de la SCHL et de Statistique Canada, en tenant compte de la différence de la couverture de ces sources.

2. Plusieurs études fournissent certaines indications quant à la taille relative du secteur des propriétaires-constructeurs, bien que de façon fragmentaire. Selon l'étude d'Orazietti (Nebo S. Orazietti, *The Changing Structure of the Housebuilding Industry and Its Performance: Kingston, Ontario, 1961-1976*, Kingston, université Queen's, 1979, p. 45-46), seulement 1 p. 100 des maisons unifamiliales isolées construites à Kingston (Ontario) au milieu des années 70 ont été construites par des propriétaires-constructeurs. Par ailleurs, la proportion des maisons neuves construites par le propriétaire peut être très élevée dans les régions rurales. Rowe estime qu'au moins les deux tiers des maisons construites dans les régions rurales et les petites villes de certaines parties des provinces de l'Atlantique ont été construites par le propriétaire (A. Rowe, *Housing in Rural Areas and Small Towns*, document préparé pour la SCHL dans le cadre de *Housing Progress in Canada Since 1945*, p. 4-5).

De même, dans les régions rurales de la Colombie-Britannique, Skaburskis a constaté que 61 p. 100 des nouvelles maisons unifamiliales isolées sont construites par leurs propriétaires (Vischer Skaburskis Planners, *Rural Residential Subdivisions in British Columbia*, ministère des Affaires municipales [C.-B.] et Conseil canadien de l'habitation, juillet 1981).

Toutefois, la proportion de maisons construites par leurs propriétaires est beaucoup plus faible dans les cantons urbains. Fuoco estime que dans le canton de Kingston, canton urbanisé voisin de la ville de Kingston, de 4,6 à 6,5 p. 100 des maisons ont été construites par leurs propriétaires entre 1978 et 1982; dans le canton de Portland, il estime que la proportion est beaucoup plus élevée, soit de 41 à 65 p. 100 (Russell R. Fuoco, *Owner-Built Housing in Kingston Township and Portland Township: A Survey of the Experience 1978-1982*, Kingston, université Queen's, 1983, p. 21). S'inspirant surtout de données américaines, Fuoco estime que

* Note du traducteur : nous donnons le titre français des ouvrages publis dans deux langues officielles; les numéros de page renvoient cependant à la version anglaise.

quelque 20 p. 100 de l'ensemble des maisons unifamiliales isolées construites au Canada pourraient être construites par le propriétaire. Ce chiffre semble élevé; aux fins de l'estimation de la production totale de l'industrie du logement, nous supposons que 10 p. 100 des maisons unifamiliales sont construites par leurs propriétaires.

3. Dans le cas de la rénovation, la proportion des travaux entrepris par des personnes n'appartenant pas à l'industrie du logement est sans nul doute très considérable, mais on ne peut formuler que des hypothèses quant à sa valeur exacte. Statistique Canada estime que 40 p. 100 des travaux de rénovation sont entrepris par les propriétaires, mais nous ne connaissons pas la répartition entre les entreprises de l'industrie du logement, selon la définition donnée ici, et les entrepreneurs spécialisés. Aux fins de la présente étude, nous supposons que les travaux qui ne sont pas entrepris par les propriétaires eux-mêmes sont répartis également entre les entrepreneurs spécialisés et l'industrie du logement.

4. Avant 1982, les duplex et deux logements situés côte à côte et joints sous le sol étaient inclus parmi les maisons jumelées. Ces logements figurent maintenant avec les «appartements et autres» et les logements «unifamiliaux isolés», respectivement. La catégorie «appartements et autres» comprend les triplex, les duplex doubles, de même que les immeubles d'appartements et les duplex.

5. Jill Wade, *Wartime Housing Limited, 1941-1947: An Overview and Evaluation of Canada's First National Housing Corporation*, Vancouver, U.B.C. Planning Papers, novembre 1984, p. 3-7.

6. Lawrence Berk Smith, *The Postwar Canadian Housing and Residential Mortgage Markets and the Role of Government*, Toronto, University of Toronto Press, 1974, p. 61.

7. Ibid., p. 67. Ce passage s'inspire du résumé détaillé des conditions économiques au cours des années 50 et 60 selon Smith.

8 D.B. Mansur, *Déclaration au Comité permanent de la banque et du commerce de la Chambre des communes*, 26 janvier 1954, p. 3.

9. SCHL, *Housing in Canada: A Factual Summary*, Ottawa, SCHL, octobre 1950, tableau 27.

10. Mansur, op. cit., p. 4.

11. Humphrey Carver, *Compassionate Landscape*, Toronto, University of Toronto Press, 1975, p. 107-108.

12. Ibid., p. 112.

13. Ibid., p. 134.

14. SCHL, *Mémoire à la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier*, août 1962, p. 19.

15. Ce passage s'inspire de *Clayton Research Associates Ltd., Rental Housing in Canada Under Rent Control and Decontrol Scenarios: 1985-1991*, préparé pour l'Association canadienne des constructeurs d'habitation, 1984, annexe B.

16. SCHL, *Statistique du logement au Canada*, 1979, Ottawa, SCHL, 1980, tableau 62.

CHAPITRE DEUX

1. Dans certains cas dans ce chapitre, nous avons dû utiliser des données portant sur les maisons unifamiliales isolées comme approximation des maisons unifamiliales. Puisque la plupart des maisons unifamiliales sont des maisons isolées, nous estimons que cette méthode n'entraînera pas une déformation grave des conclusions tirées des données.

2. Les données pour les entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales isolées servent d'approximation de l'ensemble des constructeurs de maisons unifamiliales. Les données comprennent des entreprises spécialisées dans les travaux de rénovation (à l'exclusion des réparations) pour les maisons unifamiliales isolées. Le nombre d'entreprises de rénovation n'est pas jugé suffisamment important pour entraîner une grave déformation des conclusions. Nous tenons compte uniquement des maisons unifamiliales isolées pour réduire la probabilité d'inclure des entreprises qui sont uniquement des entrepreneurs généraux.

3. Seulement les permis de construction délivrés au nom des constructeurs sont totalisés. Les données sont publiées par Statistique Canada, n° 64-003 au catalogue.

4. Les autres facteurs qui influencent la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales sont la structure de la propriété des terrains et les caractéristiques des divers processus municipaux d'approbation des terrains.

5. J.R. Markusen et D.T. Scheffman, *Speculation and Monopoly in Urban Development: Analytical Foundations with Evidence for Toronto*, Toronto, Conseil économique de l'Ontario, 1977, p. 90.

6. Cette section s'inspire en grande partie de renseignements portant sur l'ensemble de l'industrie de la construction domiciliaire plutôt qu'expressément sur les constructeurs de maisons unifamiliales. Toutefois, comme l'industrie de la construction domiciliaire était à l'époque dominée par les constructeurs de maisons unifamiliales, nous jugeons que ce fait ne déforme pas gravement l'analyse.

7. Leonard L. Knott, «Prefabrication and the Post-War House» dans *Canadian Business*, septembre 1943, p. 50.

8. Humphrey Carver, *Houses for Canadians*, Toronto, University of Toronto Press, 1948, p. 63.

9. SCHL, *Statistique du logement au Canada*, 1980, Ottawa, SCHL, 1981, tableau 1.

10. Comité consultatif de la restauration, *Housing and Community Planning*, rapport définitif du sous-comité, Ottawa, Imprimeur du Roi, 1944, p. 151.

11. Ibid., p. 223.

12. Ibid.

13. Ibid.

14. W.C. Clark, «Housing», dans *Dalhousie University Bulletins on Public Affairs*, Halifax, Imperial Publishing Company, 1938, p. 7.

15. Ibid., p. 6.

16. Ibid.

17. Carver, *Houses for Canadians*, p. 66.

18. Ibid., p. 125.

19. Humphrey Carver, *Compassionate Landscape*, Toronto, University of Toronto Press, 1975, p. 107.

20. L'historique de *Wartime Housing Limited* provient de deux sources : Comité consultatif de la restauration, op. cit., annexe D; et Jill Wade, «Wartime Housing Limited, 1941-1947: Canadian Housing Policy at the Crossroads», dans *Urban History Review*, Winnipeg, Institute of Urban Studies, université de Winnipeg, juin 1986, p. 41-59.

21. Même si la *WHL* était mandatée pour construire des logements locatifs, presque tous les logements qu'elle a construits étaient des maisons unifamiliales isolées.

22. Jill Wade, *Wartime Housing Limited, 1941-1947: An Overview and Evaluation of Canada's First National Housing Corporation*, Vancouver, U.B.C. Planning Papers, 1984, p. 19.

23. O.J. Firestone, *Residential Real Estate in Canada, Toronto*, University of Toronto Press, 1951, p. 402.

24. SCHL, *Postwar Housebuilding in Canada: Cost and Supply Problems*, Ottawa, SCHL, 1951, p. 63.

25. SCHL, *Logement et accroissement urbain au Canada*, Ottawa, SCHL, 1956, p. 17.

26. Ibid.

27. Le profil de *Rex Heslop Homes* et de Rex Heslop s'inspire de : Paul F. Thomas, *Rexdale — A Case Study in Suburban Industry*, Waterloo, université de Waterloo, 1968, p. 35-37; et de deux articles écrits par Clifford Fowke dans *National Builder* en décembre 1958 et janvier 1959.

28. Clifford Fowke, «Lessons That Spell Fortune or Failure for You in Project Building», dans *National Builder*, décembre 1958.

29. Le profil de la *Campeau Corporation* et de Robert Campeau se fonde sur les entrevues réalisées pour la présente étude, y compris une entrevue avec une personne qui a travaillé longtemps pour cette entreprise avant de prendre sa retraite. M. Campeau lui-même a également fait des commentaires sur une première version de ce profil.

30. Le profil de *Qualico Developments* et de David Friesen se fonde en grande partie sur une entrevue avec M. Friesen.

31. Cette section présente un résumé d'un profil préparé par *Langlais et Associés*. Pour être parfaitement exact, Barone n'était pas un constructeur de maisons unifamiliales, car il construisait surtout des triplex qui appartiennent à la catégorie «appartements et autres» de la SCHL.

32. *Canadian Builder*, mai 1961, p. 29.

33. *Canadian Builder*, octobre 1963, p. 32.

34. Ibid.

35. *Canadian Builder*, septembre 1966, p. 36.

36. Ibid., p. 37.

37. Edmund V. Price, *The Housebuilding Industry in Metropolitan Vancouver*, université de Colombie-Britannique, 1970. Price ne nomme pas la *CBC*, mais il est manifeste que c'est de cette entreprise qu'il s'agit.

38. Ibid., p. 95.

39. Ibid., p. 96.

40. Clifford Fowke, «When HUDAC was the NHBA — Toronto Convention Revives Old Memories», dans *Canadian Building*, mars 1979, p. 48.

41. Ces données portent sur les constructeurs qui ont obtenu des prêts LNH pour des logements neufs au cours d'une année donnée et excluent les activités des constructeurs non financées par la LNH et les activités financées par la LNH dans le cas où le prêt a été consenti au propriétaire, qui a retenu lui-même les services d'un constructeur.

Deux sources indépendantes de données permettent de vérifier la validité de l'image de la structure de l'industrie que donnent les données de la LNH sur les prêts aux constructeurs. Le nombre et la taille des constructeurs de maisons unifamiliales ont été établis à partir des données sur les permis de construction à St. John's (Terre-Neuve) et à Kingston (Ontario) pour les années qui chevauchent les données de la SCHL. Il s'agit des études suivantes : Nebo S. Orazietti, *The Changing Structure of the Housebuilding Industry and its Performance: Kingston, Ontario, 1961-1976*, Kingston, université Queen's, 1979 et *Report of the Commission on House Construction Costs in the City of St. John's Newfoundland*, septembre 1964.

Il ne fait aucun doute que St. John's se caractérisait par la prédominance de très petits constructeurs au début des années 60. Les données sur les permis de construction montrent qu'en moyenne chaque constructeur construisait 3,6 maisons entre 1960 et 1963, alors que le chiffre de la SCHL est de 2,8 maisons par constructeur.

Les données pour Kingston portent sur un délai plus long, de 1961 à 1973. Les données sur les permis de construction montrent que les constructeurs sont plus petits que les données de la SCHL ne le laisseraient croire (par exemple, ces données montrent qu'en moyenne chaque constructeur a construit 3,4 maisons en 1963, alors que les données de la SCHL donnent un chiffre de 6,7 maisons). Ici encore, il ne fait aucun doute que l'industrie soit dominée par les petites entreprises à Kingston.

42. Ira Gluskin, *La Corporation Cadillac Fairview Ltée : une analyse de sa structure corporative*, Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés, janvier 1976, p. 133.

43. Ibid.

44. R.A. Muller, *The Market for New Housing in the Metropolitan Toronto Area*, Toronto, Conseil économique de l'Ontario, 1978, annexe E.

45. Michael A. Goldberg et Daniel D. Ulinder, «Residential Developer Behaviour: 1975», *Housing: It's Your Move*, volume II, Vancouver, université de Colombie-Britannique, 1976, p. 277.

46. Muller, op. cit., p. 79.

47. Ibid., p. 75

48. Gluskin, op. cit., p. 133.

49. Ibid., p. 134.

50. Ibid., p. 129.

51. Geoffrey H. Taylor, *Assessing Business Opportunities: A General Framework with Application to the House Construction Industry in Greater Vancouver*, Vancouver, université Simon Fraser, 1978, p. 12.

52. Ce passage s'inspire en grande partie du chapitre quatre du document de travail n° 4 qui étudie de façon plus approfondie les répercussions de la récession de 1981-1982, et de la relance qui l'a suivie, sur l'industrie de la construction de maisons unifamiliales.

53. L'inscription au Programme de garantie de maisons neuves est obligatoire en Ontario, de sorte que les données assurent théoriquement une couverture de 100 p. 100. Toutefois, puisqu'il s'agit de dossiers administratifs, il pourrait y avoir certains écarts entre la date réelle d'entrée et de sortie et la date d'inscription.

54. Au Québec, 308 nouvelles entreprises de construction domiciliaire ont obtenu des permis en 1982. Voir ministère de l'Habitation et de la Protection du consommateur, *Se loger au Québec*, 1985, p. 27.

55. Les données du Programme ontarien de garantie de maisons neuves concernant les entreprises qui entrent dans l'industrie et qui en sortent d'année en année diffèrent quelque peu des données de Statistique Canada, qui indiquent une augmentation des constructeurs domiciliaires en Ontario entre 1981 et 1982.

56. Groupe d'étude mixte sur les maisons mobiles, Maisons mobiles : *recommandations sur des mesures possibles du gouvernement fédéral*, septembre 1977, p. 26.

57. Statistique Canada, fabricants de carrosseries de camions et remorques, n° 42-217 au catalogue.

58. Langlais, Hurtubise et Associés, *Étude sur l'industrie de la construction résidentielle au Québec : résumé*, septembre 1984, p. 8.

59. *Report of the Commission on House Construction Costs in the City of St. John's, Newfoundland*, septembre 1964, tableau 19.

60. Muller, op. cit., p. 101.

61. Currie, Coopers & Lybrand Ltd., *Firm Closures in the Residential Construction Industry*, Ottawa, SCHL, novembre 1981.

62. Ibid., p. 18.

63. Lynda H. Newman et Stewart J. Clatworthy, *Structural Change in the Housing Industry*, Winnipeg, Institute of Urban Studies, université de Winnipeg, août 1982, p. 45.

64. Ibid., p. 66.

65. C.J.B. Roberts, *A Survey of the Canadian Homebuilding Industry*, Ottawa, SCHL, 1971. Environ 80 p. 100 des répondants ont déclaré que la construction de maisons unifamiliales était leur activité commerciale «la plus importante».

66. Association canadienne des constructeurs d'habitation, *Builder Survey of Economic and Housing Market Conditions*, mai 1984, p. 9.

67. Taylor, op. cit., p. 3-10.

68. Sherman, J. Maisel, *Housebuilding in Transition*, University of California Press, 1953.

69. Price, op. cit., p. 83-84.

70. Ibid., p. 83.

71. Ibid., p. 84.

72. Association canadienne des constructeurs d'habitation, *Quarterly Builders's Survey of Economic and Housing Market Conditions*, mai 1985, p. 4.

73. Muller, op. cit., p. 105.

74. Lawrence L. Parker, *An Examination of Pricing Practices and Procedures in a Local House Building Industry*, Edmonton, université d'Alberta, 1969, p. 70-71.

75. Ministère de l'habitation, op. cit., p. 27.

76. Langlais, Hurtubise et Associés, *Étude sur l'industrie de la construction résidentielle au Québec : résumé*, septembre 1984.

77. Gluskin, op. cit., p. 133.

78. Taylor, op. cit., p. 60.

79. Firestone, op. cit., p. 403.

80. SCHL, *Postwar Housebuilding in Canada*, p. 61.

81. Gluskin, op. cit., p. 133.

82. Taylor, op. cit., p. 96 et 105.

83. Les données portent sur l'ensemble des constructeurs domiciliaires et non pas uniquement sur les constructeurs de maisons unifamiliales. Pour 1981-1984, nous avons obtenu de Statistique Canada des totalisations spéciales qui permettent d'isoler les activités des entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales isolées. Il n'y avait toutefois guère de différence entre les deux ensembles de données. Pour permettre une série chronologique uniforme pour toute la période allant de 1972 à 1984, nous avons utilisé les données sur l'ensemble des entreprises. Voici une comparaison entre les marges bénéficiaires de l'ensemble des entreprises et celles des entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales entre 1981 et 1984 :

Marges bénéficiaires des entreprises de construction domiciliaire

Canada, 1981-1984, pourcentage

Année

Ensemble des entreprises

Entreprises spécialisées dans la construction de maisons unifamiliales isolées

CHAPITRE TROIS

1. Comité consultatif de la restauration, *Housing and Community Planning*, rapport définitif du sous-comité, Ottawa, Imprimeur du Roi, 1944, p. 225.

2. Ibid., p. 160.

3. Ibid.

4. Ibid., p. 164.

5. W.C. Clark, «Housing», dans *Dalhousie University Bulletins on Public Affairs*, Halifax, Imperial Publishing Company, 1938, p. 9-10.

6. Michael Gordon, *Urban Land Policy and the Provision of Housing in Canada 1900-1985*, Vancouver, University of British Columbia, 1985, p. 65.

7. Peter Spurr, *Land and Urban Development: A Preliminary Study*, Toronto, James Lorimer & Company, 1976, p. 143-147.

8. The Winnipeg Land Prices Inquiry Commission, *Report and Recommendations*, Winnipeg, Imprimeur de la Reine, 1977, p. 5.

9. O.J. Firestone, *Residential Real Estate in Canada*, Toronto, University of Toronto Press, 1951, p. 419-422.

10. Gordon, op. cit., p. 66-67.

11. La série de la LNH sur les prix des terrains est vraisemblablement assez représentative des tendances nationales des prix dans les années 50 et 60, mais l'est beaucoup moins pendant les années 70 en raison d'une forte diminution de la part des maisons neuves financées par la LNH. C'est pour cette raison que la SCHL a cessé en 1980 de publier des renseignements sur le prix des terrains.

12. Gordon, op. cit., p. 72.

13. L'honorable Robert H. Winters, *Our Housing Problem*, discours prononcé au dîner annuel de l'Institut canadien de plomberie et de chauffage, 22 octobre 1952, p. 7.

14. Spurr, op. cit., p. 273.

15. SCHL, *Housing in Canada: A Factual Summary*, 4e trimestre, 1953, Ottawa, SCHL, 1953, tableau 23.

16. Gordon, op. cit., p. 72.

17. Winters, op. cit., p. 4.

18. SCHL, *Notes on Federal-Provincial Meeting on Housing and Urban Development*, Ottawa, SCHL, 1968, p. 86.

19. Harold John Watson, *The Residential Land Development Industry: Selected Case Studies of Concentration in Local Markets 1950-1975*, London, université Western Ontario, 1979, p. 141.

20. Ibid., p. 167.

21. Ibid., p. 185-186.

22. Ibid., p. 152.

23. La description de l'industrie du développement foncier à Winnipeg s'inspire de la Winnipeg Land Prices Inquiry Commission, op. cit., p. 15-21 et de William R. Bloxom, *The Residential Land Conversion Process in Winnipeg*, Winnipeg, université du Manitoba, 1976, p. 76-93.

24. Winnipeg Land Prices Inquiry Commission, op. cit., p. 17-18.

25. Ibid., p. 19-21.

26. Ibid., p. 81.

27. Michael A. Goldberg et Daniel D. Ulinder, «Residential Developer Behaviour 1975», *Housing: It's Your Move*, volume II, Vancouver, université de Colombie-Britannique, 1976, p. 278.

28. Edmund V. Price, *The Housebuilding Industry in Metropolitan Vancouver*, Vancouver, université de Colombie-Britannique, 1970, p. 87-88.

29. Richard Cook, *Lot Prices and the Land Development Industry in Edmonton, Canada, 1971-1976*, Berkeley, université de Californie, 1977, p. 31.

30. Jeremy Rudin, *The Changing Structure of the Land Development Industry in the Toronto Area*, Toronto, Centre for Urban and Community Studies, université de Toronto, 1978, p. 9.

31. Michael Dennis et Susan Fish, *Programs in Search of a Policy*, Toronto, Hakkert, 1972, p. 323.

32. R.A. Muller, *The Market for New Housing in the Metropolitan Toronto Area*, Toronto, Conseil économique de l'Ontario, 1978, p. 56-57.

33. Mentionné dans Muller, op. cit., p. 58-59.

34. J.R. Markusen et D.T. Scheffman, *Speculation and Monopoly in Urban Development: Analytical Foundations with Evidence for Toronto*, Toronto, Conseil économique de l'Ontario, 1977, p. 93.

35. Muller, op. cit., p. 59.

36. Ibid., p. 99-100.

37. «Land Subdivision — A United Effort», dans *National Builder*, juillet 1956, p. 9 et 22.

38. Ira Gluskin, *Background Study 8.A: Review of Corporate Performance*, étude réalisée pour le Groupe de travail fédéral-provincial sur l'offre et le prix du terrain résidentiel viabilisé, 1977, p. 40.

39. Ibid., p. 45.

40. Les profils de *Commodore Construction* et *Clayton Developments* se fondent sur des entrevues auprès de personnes qui ont participé à ces entreprises ou y participent encore.

41. Winnipeg Land Prices Inquiry Commission, op. cit., p. 18.

42. James Kearns, *The Middle-Class Housing Crisis: Land Costs and the Land Development Process in the Toronto Metropolitan Area*, Waterloo, université de Waterloo, 1974, p. 47-86.

43. Ibid., p. 71-72.

44. Ira Gluskin, *La Corporation Cadillac Fairview Ltée : une analyse de sa structure corporative*, Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés, 1976, p. 154-158 et Geoffrey Taylor, *Assessing Business Opportunities: A General Framework With Application to the House Construction Industry in Greater Vancouver*, Vancouver, université Simon Fraser, 1978, p. 47-48.

45. Gluskin, *La Corporation Cadillac Fairview Ltée*, p. 155.

CHAPITRE QUATRE

1. O.J. Firestone, *Residential Real Estate in Canada*, Toronto, University of Toronto Press, 1951, p. 65-67.

2. Ibid., p. 52.

3. Ibid.

4. Les renseignements présentés ici se fondent en grande partie sur les entrevues réalisées pour la présente étude.

5. Les renseignements présentés ici se fondent en grande partie sur les entrevues réalisées pour la présente étude.

6. Ira Gluskin, *La Corporation Cadillac Fairview Ltée : une analyse de sa structure corporative*, Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés, 1976, p. 115-118.

7. Clayton Research Associates Ltd., *Rental Housing in Canada Under Rent Control and Decontrol Scenarios: 1985-1991*, préparé pour l'Association canadienne des constructeurs d'habitation, 1984, p. 26-28.

8. Gluskin, op. cit., p. 119-121.

9. Clayton Research Associates Ltd., *A Longer-Term Rental Housing Strategy for Canada*, préparé pour l'Association canadienne des constructeurs d'habitation, 1984, p. 7-8.

10. Ibid., p. 8.

11. Ibid., p. 7-9.

12. Lynda H. Newman et Stewart J. Clatworthy, *Structural Change in the Housing Industry*, Winnipeg, Institute of Urban Studies, université de Winnipeg, 1982, p. 47-48.

13. SCHL, *Rapport local sur le marché de l'habitation*, Toronto, avril 1985, p. 8.

14. Ibid.

CHAPITRE CINQ

1. O.J. Firestone, *Residential Real Estate in Canada*, Toronto, University of Toronto Press, 1951, p. 66 et 490-491.

2. Ibid., p. 85 et 88.

3. «Renovation: Now's the Time to Enter This $800 Million Market», dans *National Builder*, mai 1960, p. 45.

4. «Repair/Renovation: New Opportunities for You in This Booming Market», dans *Canadian Builder*, décembre 1962, p. 21.

5. Ibid., p. 22.

6. C.J.B. Roberts, *A Survey of the Canadian Homebuilding Industry*, Ottawa, SCHL, 1971, passim.

7. Donald M. Caskie, *The Toronto Renovators: The Structure of the Industry and the Operation of Its Firms*, Ottawa, SCHL, 1983.

8. Reginald R. Copithorne, *Review of Alberta's Home Renovation Industry*, rapport préparé pour les Affaires municipales de l'Alberta, Edmonton, 1984.

9. Statistique Canada, totalisations spéciales à partir du recensement annuel des entrepreneurs généraux en construction domiciliaire.

10. SCHL, *Enquête nationale sur l'industrie de la rénovation résidentielle : résumé des résultats préliminaires*, Ottawa, SCHL, 1987.

11. SCHL, *Enquête sur l'industrie de la rénovation résidentielle en Nouvelle-Écosse : résultats préliminaires*, Ottawa, SCHL, 1987.

12. John Clark, *An Examination of the Characteristics of Rehabilitation Contractors: Pilot Study for Ottawa*, Ottawa, SCHL, 1981.

13. Malheureusement, l'enquête de Statistique Canada sur les entrepreneurs généraux en construction domiciliaire ne fournit pas de données sur le nombre d'entreprises spécialisées dans les additions, les modifications et les conversions dont les recettes totales sont inférieures à 250 000 $.

14. Voir la note précédente.

15. Caskie, op. cit., p. I-10. Caskie signale que 1981 était une bonne année pour les rénovateurs et qu'il y avait un grand nombre de rénovateurs spéculatifs de grande taille. Selon lui, en 1982, la baisse du marché spéculatif aurait dû pousser bon nombre de ces entreprises à quitter le secteur de la rénovation, d'où un déplacement à la baisse de la répartition des recettes brutes et une plus grande proportion de petites entreprises.

16. Clark, op. cit., p. 28.

17. Copithorne, op. cit., p. 21. Ces données comprennent uniquement les entreprises en activité depuis au moins un an.

18. Statistique Canada, entrepreneurs généraux et promoteurs résidentiels, n° 64-208 au catalogue, tableau 2. Comme nous l'avons déjà dit la plupart des entreprises de rénovation sont petites, et leurs recettes annuelles totales inférieures à 250 000 $.

19. SCHL, *Enquête sur l'industrie de la rénovation résidentielle en Nouvelle-Écosse*, p. 4.

20. Caskie, op. cit., p. I-13 et I-3.

21. Ibid., p. I-3.

22. Clark, op. cit., p. 28.

23. Voir le chapitre premier, p. 15.

24. Caskie, op. cit., p. I-7.

25. Copithorne, op. cit., p. 24.

26. Caskie, op. cit., p. I-8.

27. Roberts, op. cit., passim.

28. Association canadienne des constructeurs d'habitation, *Builder Survey of Economic and Housing Market Conditions*, mai 1984, p. 9.

29. Il est difficile d'établir les taux réels de roulement dans l'industrie de la rénovation résidentielle, en raison de l'absence de données chronologiques provenant du recensement de Statistique Canada de l'industrie des entreprises générales en construction domiciliaire et des diverses enquêtes étudiées ici. En outre, les petites entreprises, qui peuvent facilement entrer dans l'industrie et en sortir, ne sont pas ventilées dans les données de Statistique Canada et risquent également d'être sous-représentées dans la plupart des enquêtes. Dans cette mesure, toutes les données concernant le nombre moyen d'années en affaires pourraient être surestimées.

30. SCHL, *Enquête nationale sur l'industrie de la rénovation résidentielle*, p. 2. L'enquête sur l'industrie de la rénovation en Nouvelle-Écosse révèle que les entreprises de rénovation étaient en affaires en moyenne depuis 15 ans (SCHL, *Enquête sur l'industrie de la rénovation résidentielle en Nouvelle-Écosse*, p. 4).

31. Caskie, op. cit., p. I-2.

32. Ibid., p. I-1. Malheureusement, on ne dispose d'aucune donnée sur le nombre d'entreprises qui ont quitté l'industrie depuis la fin des années 70.

33. Par exemple, on a constaté en Nouvelle-Écosse que la plupart des travaux sont exécutés dans la municipalité où est domiciliée l'entreprise (SCHL, *Enquête sur l'industrie de la rénovation résidentielle en Nouvelle-Écosse*, p. 4).

34. Caskie, op. cit., p. II-4.

35. Les renseignements sur les franchises proviennent de «Renovators' Image Hard to Repair», dans le *Globe and Mail* de Toronto , 23 mai 1987.

36. Ibid.

37. SCHL, *Enquête nationale sur l'industrie de la rénovation résidentielle*, p. 2. Cette enquête portait sur toutes les entreprises s'occupant de rénovation résidentielle et non pas seulement sur les entreprises spécialisées dans ce secteur.

38. Caskie, op. cit., p. II-2.

39. Copithorne, op. cit., p. 46.

40. À Toronto, plus des trois quarts des entreprises de rénovation ne comptaient que d'un à cinq employés permanents, y compris le propriétaire; aucune n'en avait plus de 20 (Caskie, op. cit., p. I-11). Les rénovateurs d'Alberta comptaient en moyenne moins de trois employés, tant à temps complet qu'à temps partiel (Copithorne, op. cit., p. 24). L'étude nationale de la SCHL sur la rénovation révèle que les entreprises faisant de la rénovation emploient en moyenne quatre employés à temps complet et deux employés à temps partiel travaillant effectivement à des travaux de rénovation. Les entreprises québécoises étaient quelque peu plus importantes, employant en moyenne deux travailleurs à temps complet et deux à temps partiel (SCHL, *Enquête nationale sur l'industrie de la rénovation résidentielle*, p. 3). Les trois quarts des entreprises interrogées dans le cadre de l'étude d'Ottawa employaient moins de trois personnes (Clark, op. cit., p. 28).

41. La somme de sous-traitance varie selon le type de travaux. L'enquête sur l'Alberta a constaté que la proportion des travaux sous-traités s'échelonnait entre 9 p. 100 de la charpente et plus de 80 p. 100 de l'électricité et de la plomberie (Copithorne, op. cit., p. 25).

42. Caskie, op. cit., p. IV-5.

43. Copithorne, op. cit., p. 17.

44. Caskie, op. cit., p. II-5.

45. Ibid., p. II-6.

46. Ibid.

47. Toutes les études montrent que la plupart des entreprises s'en remettent au bouche à oreille comme principal moyen d'obtenir du travail.

48. Le bouche à oreille est utilisé davantage par les rénovateurs que par les constructeurs de maisons neuves. Dans la région de Toronto, par exemple, près de 90 p. 100 des entreprises de rénovation faisant l'objet de l'enquête ont déclaré utiliser le bouche à oreille comme outil de commercialisation (Caskie, op. cit., p. III-3); toutefois, l'enquête réalisée par *Clayton Research* sur les acheteurs de maisons neuves à l'automne de 1986 révèle que seulement le quart des acheteurs de maisons neuves dans la région de Toronto ont été attirés au lotissement où ils ont acheté par le bouche à oreille. Les réclames dans les journaux et les affiches constituaient un outil de commercialisation plus efficace pour le constructeur de maisons unifamiliales neuves.

49. Voir SCHL, *Enquête nationale sur l'industrie de la rénovation résidentielle*, p. 4; et SCHL, *Enquête sur l'industrie de la rénovation résidentielle en Nouvelle-Écosse*, p. 4. Les annonces dans les pages jaunes n'étaient pas un outil très important de commercialisation pour les rénovateurs de Toronto — seulement 11 p. 100 estimaient que c'était là une méthode importante de commercialisation (Caskie, op. cit., III-3).

50. Caskie, op. cit., p. III-3 et Copithorne, op. cit., p. 26-27.

51. SCHL, *Enquête nationale sur l'industrie de la rénovation résidentielle*, p. 6. À l'échelle du Canada, environ les deux tiers des entreprises faisant l'objet de l'enquête ont déclaré offrir des contrats écrits.

52. Caskie a constaté que plus des trois quarts des rénovateurs de Toronto utilisent la méthode du prix fixe (Caskie, op. cit., p. III-6); on a constaté une proportion semblable dans le cas des rénovateurs de l'Alberta (Copithorne, op. cit., p. 40).

53. Caskie, op. cit., p. III-12.

54. Ibid., p. II-10.

55. Ibid., p. IV-2.

56. Ibid., p. IV-34.

57. SCHL, *Enquête nationale sur l'industrie de la rénovation résidentielle*, p. 6.

58. Caskie, op. cit., p. III-10.

59. Ibid., p. IV-35.

60. Ces profils de coûts portent sur tous les coûts des entreprises et non pas uniquement sur ceux qui sont liés à leur domaine de spécialisation. Malheureusement, on ne dispose pas de données distinctes pour les entreprises spécialisées dans les travaux de réparation et dont la production est d'au moins 250 000 $, non plus que pour les petites entreprises (production inférieure à 250 000 $) spécialisées dans les additions, les modifications et les conversions. Bien que ce fait restreigne les possibilités de comparaison, les renseignements disponibles sont utiles à titre d'indication générale des profils relatifs des coûts des entreprises de rénovation et des constructeurs de maisons unifamiliales.

61. Comme nous l'avons dit à la note précédente, ces profils des coûts portent sur tous les travaux entrepris, et non pas uniquement sur ceux qui relèvent du domaine de spécialisation des entreprises. Ainsi, les entreprises de rénovation qui construisent également des maisons neuves engageraient des coûts pour les terrains, tout comme les spéculateurs qui achètent des propriétés en vue de la rénovation et de la revente.

62. On constate la même chose à partir des données sur les constructeurs de maisons unifamiliales neuves. Les marges bénéficiaires sont plus élevées pour l'ensemble des entreprises que pour les seules grandes entreprises, ce qui donne à croire que les petites entreprises ont une plus grande marge bénéficiaire que les grandes entreprises; ceci semble improbable.

63. Caskie, op. cit., p. I-6. Les deux tiers des personnes interrogées ont indiqué que la possibilité de bénéfices était le principal motif de la création de leur entreprise.